

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月はバーゲン月ということで、3か月前に比べるとかなり買物客が増えてきている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・今月の販売量は、前年を10%ほど上回っており、6月以降、右肩上がり推移している。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べると、売上はそれほど悪くないが、8月は季節的に売上の大きい時期であることを考慮すると苦戦している状況にある。前年と比較すると、売上は10%ほど減っており、消費が底にある状態が続いている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お盆時期は帰省客が家族で来店することも多く、売上も好調に推移していたが、それ以外は天候要因に加えて、北京オリンピックの影響もあり、外出を控える様子がうかがえた。北京オリンピック終了後も来客数が増加する気配はなく、依然として生活環境が厳しい様子が見受けられる。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・来客数はそれほど変化がみられないが、販売量が伸びず売上に繋がっていない。
		スーパー（役員）	単価の動き	・ここ数か月、状況に大きな変化はなく推移している。お盆を過ぎた段階では、商品単価の前年からの上昇率が大きくなっている一方で、買上点数が減少している状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・例年より気温が低いことから、飲料水やアイスクリームなど利益率の高い商品の販売量が減少している。来客数は前年を上回っているが、売上、利益は苦戦している。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・家計の節約志向により、販売量が伸び悩んでいる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・原油高騰による様々な影響が消費生活全般に影響を与えている。旅行の安近短傾向が定着していることに加えて、海外旅行における燃油サーチャージが増加傾向にあるなか、打つ手のない状況にある。
		タクシー運転手	お客様の様子	・依然として繁華街への客足が伸びておらず、タクシー利用も低調なまま変わらない。
		タクシー運転手	販売量の動き	・8月はお盆の帰省客や夏の色々な催し物があり、タクシー業界にとっては繁忙期となるが、今年はタクシー利用客が大幅に落ち込んでいる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月は夏休みでもあり、観光客の入込が増えることを期待していたが、実際には期待していたよりも少なかった。また夜の繁華街も客が少なく、売上は伸びなかった。
		通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・相変わらず客が基本料金の安い料金プランへ移行し続けていることに加えて、各社が更なる電話料金値下げに走っていることから、収益の悪化が懸念される状況にある。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・民間建設事業が低調ななか、唯一積極的だったファンドを資金とする事業の工事が、デベロッパーの破たんにより中断している。工事費の回収も見通しがつかず、下請も含めた建設関連の状況は暗雲に包まれている。
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・セール時において、買いたいけれども今回ばかりはまんするといい声や何でもかんでも値上がりになって先行きが不安だという声が客から直接聞かれるようになった。従来から慎重な買い方となっていたが、更に慎重さが増しているようにみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・客の行動は非常にシビアになっており、悪い方向へ動いていることがうかがえる。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・日用品の値上がりで今後への不安感からファッションに対して投資をしようという動きがなく、高級ブランドが不振であることに加えて、売上の中心となる婦人服にも買い控えがみられている。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中旬までセール品は堅調に推移した。お盆明けは平年よりも気温が低く推移したため、秋物ファッションに動きが出てくることを期待したが、実際には動きが鈍く、期待外れの展開であった。市内中心部の人出がお盆頃から目に見えて減少したことから、北京オリンピックの開催と消費者の節約マインドの上昇により、外出を控え家で過ごす人が多くなっている。
		百貨店（役員）	販売量の動き	・今月はお盆明けの週以降の落ち込みが厳しくなっている。特に人口2～3万人の地方店の動向が悪い。昨今の原油、原材料高の動きを受けて、商品単価が上昇しているにもかかわらず、全体的に厳しい状況で推移していることから、客1人当たりの買上点数と買上客数が大きく減少している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・単価の高い商品の動きが悪い。その一方で、プライベートブランドの売行きが非常に良く、価格が低ければメーカーは問わないという傾向が強くみられる。
		スーパー（役員）	単価の動き	・商品の値上げにより、客が買い控える傾向がより強くなっている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・前年との気温差が大きいため、夏型商品が軒並み減少している。また、ガソリンの高騰によって、お盆時期の車利用客が伸び悩んでいることもあり、厳しい状況となっている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・物価の上昇が継続しているなか、天候不順に見舞われたことから、夏型商品の動きが鈍くなっている。来客数は前年を上回っているが、客単価の低下が目立っており、消費者の買い方が渋くなっていることがうかがえる。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・相変わらず平日の来客数が少ない。オリンピック需要も落ち込みがみられた。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビやDVDレコーダー、冷蔵庫といった大物家電商品の販売量の減少もさることながら、客単価が大きく落ち込んでいる。客が少しでも安い商品を選ぶ傾向が強くなってきている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・夏物も思ったほど売れず、医薬品や健康維持型製品までもぱっとしない状態にあることから、光熱費や食費以外は貯蓄に回している様子が見える。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・原油高騰による物価高が旅行の形態を大きく変えている。夕食を始めとした店舗利用においては観光客の利用動向が売上に大きく影響するが、ファミリー層を中心とした首都圏の個人観光客は前年から15%ほどの減少となり、レストランの利用減少につながった。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・夏休み前半はガソリンの高騰や北京オリンピックの影響を心配したが、ほぼ前年並みで推移した。ランチは前年を20%上回るなど健闘したが、ディナーの落ち込みが前年を20%下回るなど苦戦した。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・来客数は前年並みに近いが、ドリンク類が減少していることから、客単価が下がっている。給料日後の高級居酒屋でもビールや日本酒などの定番のアルコールがサワー系などに移行している。客は高級店の利用を控えており、利用しても低価格のメニューを選ぶなどして節約している。地方では多くの店で来客数の減少が続いているが、インターネットや携帯電話の口コミではやっている店もある。ただし、繁盛店でもドリンク類を含めた客単価は低下している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・2月と8月は売行きが悪いという傾向はあるが、それよりも景気の低迷が続いていることの影響が大きい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・ツアー客の落ち込みが大きい。国内客、海外客、地元客のいずれも入込数は前年を下回っている。一方、個人客は、レンタカー利用客が多いが、定員稼働率を押し上げるまでには至っていない。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・今月の宿泊数をみると、何とか前年並み、3か月前並みの販売量を確保できた状態であり、ガソリン高の影響で旅行全体が安近短になっている傾向がうかがえる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・燃料高の影響から、国内旅行、海外旅行とも前年を下回っている。海外旅行に至っては前年を12%も下回っている状況にある。
		観光名所（役員）	来客数の動き	・8月前半は家族客を中心にますますの来客数で推移したものの、後半は団体客が低迷していることに加え、悪天候が続いていることから、来客数が前年を下回るのが確実な状況にある。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・北海道の観光シーズン最盛期のなか、当施設の利用客数はほぼ前年並みであった。台湾や韓国を中心に海外客が増加している一方で、ガソリンや物価高騰の影響から国内客が減少している。
		その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・来客数が減っている。季節要因や、目新しさの不足、スタッフの能力、駐車場の利用しにくさなどの施設的な要因を考慮しても減少が目立っている。リピーターの利用頻度も低下しており、企画イベントの集客も少なくなっている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・例年、お盆前後は繁忙期となるが、今年は全く盛り上がりがなく、通常時と同様の売上であった。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・6月以降、来客数が前年を下回って推移している。その減少幅も6月よりも8月の方が大きくなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・例年のこの時期と比べて、問い合わせ件数が激減している。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体として売上が伸び悩んでいる。お盆の祭り期間中を除き、来客数が減少していることに加え、生活関連商品等の動きが鈍い。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ガソリン価格の上昇により、遠方からの来客数が減少している一方で、自転車や無料送迎バスを利用する客が前年から10%ほど増加しているなど、ガソリンの節約志向が高まっている。また、高級商品の動きが悪く、購入するブランドのランクを下げる傾向がみられる。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・新たな競合店ができたことで、店舗を取り巻く環境が厳しくなっている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客から景気が悪いとの話をよく聞く。買い渋りの様子もうかがえ、ジーンズを試着して気に入っても買わないで帰る客も多い。羽織物も例年であれば気温が下がると売れ始めるが、今年はあまり動きがみられない。また、前年に引き続き行っている10%引きのセールにおいても、前年は売上が前年比180%となったのに対して、今年の売上は前年比70%と落ち込みが目立っている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・家電販売におけるオリンピック需要は予想以上に少なく、期間中においては前年維持さえ厳しい状況であった。また、物価上昇に呼応して、低価格商品のウエイトが高くなっており、客単価も低下している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ただでさえ悪いのに販売量が極端に落ち込んでいる。法人需要が冷え込んでいるほか、個人需要も所得低迷の影響で、門前払いの状況にある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・8月に入って、売上台数が大きく減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は北京オリンピックがあったこともあり、客足がかなり遠のいている。また、地元建設業の大型倒産があったことから、建設業界の人が街に出てくる機会が少なくなっており、今まで以上に街の活気がなくなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年、8月のお盆休みはタクシーの利用が減り、稼働も落ちるが、今年はカレンダーの関係でお盆休みの期間が長かったことから、売上が大きく落ち込んでいる。また、燃料も高くなっているため、収益も悪くなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜間の繁華街の客層が若者主体になっており、タクシーを利用するような富裕層が減っている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来客数が少ないことに加えて、客の様子も非常に慎重になっている。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	輸送業（経営者）	取引先の様子	・燃料の高騰が少し下火になっている感じがあるものの、例年に比べるとそれほど良くはない。
	やや悪くなっている	食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・例年、8月は需給量が落ち込む月であるが、消費者の節約志向は更に強まっており、食品の購入品目や購入金額が減少している。
		家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅着工数の減少に伴い家具の市場も縮小している。特に、地方都市での減少が顕著である。請負物件も件数が減っている。
		出版・印刷・同関連産業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・用紙やインキ、運送費などの主要な原材料価格や外注価格が軒並み上昇している一方で、競争が厳しいことから、価格転嫁が思うように進んでいない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・燃料の大幅アップが続くなか、外航コンテナ船社に変化が現れてきた。道内各港に寄港する船の抜港、小型船化という形で変化が出ており、これにより、輸出入数量も前年を下回って推移している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・春先と比較的して、販売量が目に見えて落ち込んできている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金の需要は少ない。原材料や食料品の価格上昇が企業収益と家計を圧迫しており、経費の削減や個人の節約志向が強まっている。住宅着工も将来不安から、前年の大幅な落ち込みからの回復テンポが予想よりも遅い。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	競争相手の様子	・全体的に仕事量が減ってきており、人余りを起こしている会社が出てきている。
その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）		取引先の様子	・原材料の値上げに伴い、利幅が減少しているとの話ばかりを聞く。	
悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増えているが、原料価格の値上げが続いているほか、燃料価格の高騰も続いている。また、販売価格の値上げに対する了解は得られたが、値上げ価格での納品時期が秋以降に遅らされていることから、収益環境は厳しくなっている。	
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	受注価格や販売価格の動き	・ここ最近、製品価格が軒並み上がっているにもかかわらず、実際の販売価格は据置きとなっているケースが目立っており、物によっては値上げ前よりも安く売られているケースもみられる。値上げ前に確保した品物の安売り合戦が行われている状況にある。	
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・同業種の求人数の推移をみると、過去よりも求人数が減っており、雇用機会が減っている状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	雇用形態の様子	・正社員の採用意欲は潜在的にあるものの、人件費と人材スキルの関係から、企業の採用意欲はより慎重になりつつある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の新規求人数が前年を6.3%下回った一方で、新規求職申込数は前年から6.3%の増加となっており、月間有効求人倍率は前年を0.06ポイント下回る0.41倍となり、大幅な減少となった。
学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・採用内定はあるものの、確定までには至らないケースが多々みられる。		
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・企業の業績は現状維持で、大きく下回っている様子はみられないが、経営者始め担当者も心理的に弱含みで、企業の採用意欲の向上には結び付いていない。当社の求人も若干減少したが、これはお盆休みの影響であり、業績が悪いなかで、良い人材を取りたいという企業の動きに変わりはない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年を若干下回っている。ただし、飲食関係の求人が前年から半減するなど激減している。飲食店、特に夜の居酒屋、スナック等の不景気具合を端的に反映しているとみられる。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・7月の有効求人倍率は0.38倍であり、8か月連続で前年を下回っている。また、新規求人数は前年から10%ほど減少している。

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
家計動向関連	良くなっている	-	-	-	
	やや良くなっている	スーパー（店長）	来客数の動き	・ガソリン高の影響で、郊外の大形店に行く頻度が減少した分、当店への来客数が増加している。	
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・タスポ導入後、来客数の増加が続いている。	
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・ビジネス衣料は、買い控え傾向にあるが、普段着に関しては、たんす在庫にない提案には反応が良くなってきている。	
	変わらない	一般小売店〔カメラ〕（店長）	来客数の動き	・夏休みや夏祭り期間中の来客数は、前年並みとなったが、お盆明けからは悪天候の影響により来客数、売上共に前年を下回っている。	
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・秋物に移行する時期であるが、例年よりも先物を購入する客が少ない状況にある。客は、今現在必要な物だけを安く、単品買いする傾向にあり、買物に慎重な購買特性が更に強まっている。	
		スーパー（店長）	お客様の様子	・100円や99円などの低単価の均一商品は売れるが、一般的な定番商品の動きが悪くなっている。	
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・急に涼しくなってきたこともあり、常連客を中心に着物の売上が増加しているが、一般客からは必需品しか買えないという声が多く聞かれる。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・中元品の販売量が前年を下回っている。また、ビールの値上げにより、消費者の買い控えが顕著になっている。	
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・来客数は増加傾向にあるが、燃料や原材料価格の高騰により、利益に還元されていない。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ガソリンや食料品の値上げが続き、客の購買意欲が低下している。天候不順の影響もあるが、来客数は、芳しくない状況にある。	
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	販売量の動き	・郊外店に客が流れ、土日の集客ができないため、売上は前年比で90%を下回る状況が続いている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年と比べ、夏祭り期間中の団体客、ツアー客が減少している。予算に制約がある個人客の割合が増えたため、土産物の売行きが芳しくない状況にある。夏祭りの入込客数は、毎年減少傾向にあり、地元客の割合が増えている。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・主力の海水浴客やビジネス客は減少傾向にあるが、全国中学校体育大会が開催され、選手の宿泊で市内ホテルは高稼働となっている。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・上旬から中旬にかけて来客数は多かったが、お盆明けから客足が止まり、売上が伸びていない。	
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・県内の大半の取引企業は、景気下降気味であり、回復の兆しがみられない。	
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・中旬までの来客数はまずまずであったが、お盆の時期から悪天候が続き、イベントが無駄になるなど、計画を大幅に下回っている。しかし、猛暑で最悪であった前年よりはわずかに上回っている。	
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・現在の現場は、前年度に受注した物件であり、ようやく今年度受注の物件が動き出している。受注残はあるが、現場能力に限界があり、年度内に入居を希望する客にこたえられないケースもある。	
		やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・悪天候や、駅前地区の大型商業施設の新規開店が影響して、来客数が減少している。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・夏祭りの県外からの観光客数が前年比で約2割低下したため、商店街の売上、来客数が共に低調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	それ以外	・オリンピック効果が期待外れであり、また、先行きへの不安から、衝動買いをする客が減少している。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	販売量の動き	・現在必要な物しか買わない、大きい物より小さい物を買う傾向が強まっており、買上点数、単価共に減少している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・オリンピック観戦や、大雨などの天候不順の影響により、中旬以降、来客数が減少している。客はセール品といえども、1点1点見定めてシビアな買い方をしている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・目的の商品を購入すると他の売場を回らずに帰る客が増えており、明らかに衝動買い、ついで買いが減少している。競争が激化する秋に向け、懸念材料が増えている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・宝飾品や絵画、ギフト、土産物など、百貨店が得意とする分野が軒並み苦戦しており、良くなる気配が無い。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・消費者の価格に対する意識が一段と厳しくなっており、前年に比べ売上が減少している。特に、郊外型のスーパーと競合する食料品が落ち込んでいる。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・客は夏のセール期間でも吟味して買物する傾向にあり、客単価が低下している。
		百貨店（経営者）	販売量の動き	・物価高に天候不順の影響も加わり、商品の動きが悪くなっている。食料品は比較的堅調であるが、その他の売上は前年を下回る状況で推移している。中元は前年並みを確保している。
		百貨店（経営者）	来客数の動き	・主力であるミセス層の来店頻度や購買点数が低下している。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中旬以降の天候不順や、生活防衛意識の高まりを背景に、客の買上点数が減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・ガソリンや食料品価格の高騰により、消費マインドは冷え込んでおり、客は価格に敏感で、無駄な買物を一切しないという節約ムードが定着している。このようななか、お盆商戦は、曜日配列が悪いこともあり、盛り上がり欠けている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は前年並みであるが、客の買い控え傾向が強まっており、買上点数は5%低下している。特に、嗜好性が高い果物や酒に影響が出ている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・ガソリンや食料品価格、光熱費の高騰により家計が圧迫され、客の買上点数や来店頻度が低下し、客単価が下がっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・買上点数は前年並みとなったものの、不安定な天候が災いして、来客数、売上が共に前年を下回っている。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・天候不順により売上が低迷している。また、タスポ効果は終息に向かっている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・原油価格高騰に伴い、交通量が減少しており、これにより来客数の減少が顕著に現れている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・オリンピック景気は、期待したほど売上はなく、特にAV関係は例年と変わらない動きとなっている。また、お盆以降は天候が悪く、夏物商材も予想より売上の伸びが無い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰を背景に、燃費が良いコンパクトカーへの買換えが進んでいたが、ここにきて鈍化し始めている。また、複数所有客の減車も目立っている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン高の影響で、利益率が低いコンパクトカーの販売が中心となっている。
		乗用車販売店（経営者）	それ以外	・ガソリン価格や物価の高騰に伴い、客は車の購入を延期している。
		乗用車販売店（経営者）	単価の動き	・依然として低価格車が販売の中心となっている。また、車の長期保有が増え、車検台数の増加が見込めるにもかかわらず、在庫量が前年比で90%となっている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまでより車を買換えするサイクルが長くなっている。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・お盆期間中に多少立て直したものの、売上は前年を大幅に下回っており、特に飲食店向けの落ち込みが大きい。営業や在庫調整を行ってしのいでいるが、厳しい状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・9月からガソリンの卸価格が下がるが、8月に値下げを前倒しする動きも出ていることから、撤退を余儀なくされるスタンドも出てきている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・物価の上昇に伴い、客の買い控えが浸透してきたため、厳しい状況が続いている。
		一般レストラン （スタッフ）	来客数の動き	・郊外店であるため、ガソリン価格高騰の影響が大きく、前年に比べて来客数が減少している。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・原油や原材料価格の高騰が影響して、企業では会合を控える動きが出ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・売上が、前年を下回る状況が続いている。原油価格の高騰に伴い、節約ムードが高まり、自転車を利用して帰宅する人が目立っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客との商談では、景気が良いという話は全くない。設備投資よりはコスト削減を重視する企業が多い。
		テーマパーク （職員）	単価の動き	・客単価が5%低下している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・カット、パーマ、カラーリングなどを複数組み合わせる動きが無くなり、単価が大幅に低下している。また、悪天候の影響も考えられるが、来客数が減少している。
		美容室（経営者）	単価の動き	・カットやパーマ、カラーリングなど様々なメニューがあるが、複数のメニューを組み合わせる客が少なくなっている。
	悪く なっている	商店街（代表者）	単価の動き	・価格上昇により、1品当たりの購入単価の低下が目立っている。さらに販売数量、来客数も低下しており、売上全体では、前年比10～18%の減少となっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑、豪雨などの悪天候が続いたうえに、オリンピックや全国高校野球大会のテレビ観戦が重なったため、出控えの傾向が強まり、売上に悪影響を及ぼしている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・天候不順の影響もあるが、夏祭り、オリンピック、お盆が終わっても来客数が戻らない。問屋からも、景気は最悪の状態になっていると聞いている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は過去に例がないほど落ち込み、客単価も低下していることから、過去20年で最悪の状況となっている。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	来客数の動き	・夏の到来が早まったことや、オリンピック観戦による出控えの影響により、8月の来客数が前年と比べ減少している。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・客が自由に使えるお金が減少しているため、買物がシビアになり、客単価が低下している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・物価高騰に伴い、客の買い控え傾向が強まるなか、お盆期間中の天候不良や気温の低下が重なり、前年同月比で売上が減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の開店や、客の買い控えによる来店頻度の減少により、来客数が3か月前と比べて10%減少している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・中国製の商品の動きが悪い。低価格商品であっても、安心と信頼が得られなければ動きは鈍い。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ガソリン価格の高騰により、来客数が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比92%、客単価が93%と大幅に減少しており、市内の同業との比較でも悪い状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・夏物の処分セールで値下げをしても、例年と違い、客の反応が鈍く、売上に繋がらない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・今年の夏は気温が上がらず、夏物の動きが悪い状況にある。また、若い層の帰省客が減少し、例年お盆期間中に見込んでいた家族連れの来店が大幅に減少している。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・例年より早く涼しくなっているため、夏物商材の動きが悪く、来客数も減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	競争相手の様子	・同業他社と受注量について情報交換しているが、当社と同様に大幅な減少となっている。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・売上が前年よりも大幅に減少している。オリンピック観戦による客の出控えの影響もあるが、閉幕後も同じ傾向が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		任関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・客は財布のひもが固く、小規模店を敬遠する傾向にあるため、厳しさが一層増している。
		その他専門店 [食品](経営者)	販売量の動き	・帰省客や行楽客が例年より大幅に減少している。また、中元品の客単価が低下し、販売量も減少している。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム](営業担当)	販売量の動き	・ガソリンや原材料価格の高騰により、企業の購買意欲は低下し、必要最低限の物を、安くたいて購入するため、販売量、利益幅共に厳しい状況が続いている。
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・ゼネコン関係は受注が少なく、現場が減少しているため、営業所に人があふれている状況にある。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・夏休みや夏祭り、お盆などのイベントがあったが、入込は振るわず、バブル期以降最悪の状況である。岩手・宮城地震の余震やガソリン価格の高騰などの外的要因もあるが、最大の要因は、社会全体の不景気である。
		観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・岩手・宮城地震の風評被害や、ガソリン価格の高騰に伴い、旅行マインドが著しく低下し、8月は前年比で30%の減収、9月の予約も大幅に減少している。
		都市型ホテル (経営者)	販売量の動き	・宿泊部門の売上は、お盆や夏休み期間中の動きが極端に悪く、前年比20%以上の減少、宴会部門は、納涼会等を取りやめする動きがあり5%の減少、レストラン部門は、前年並みとなっている。全体では前年を大きく下回っており、景気は悪化している。
		旅行代理店(従業員)	単価の動き	・夏休みの家族旅行が多くなる時期であるが、海外旅行は燃油サーチャージの影響で、前年に比べ申し込みが大幅に減少している。その反動で国内旅行の増加を期待したが、やはり減少している。
		タクシー運転手 通信会社(営業担当)	販売量の動き お客様の様子	・雨天時でも乗客数が増加しない状況にある。 ・衝動買いがみられなくなり、買い控えが先月以上に進んでいる。
		その他サービス [自動車整備業](経営者)	単価の動き	・原材料の高騰に伴うコスト上昇分を販売価格に転嫁できない。また、単価が安い物に注文が集中している。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業 (総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は前年を上回っているが、原材料高による製造コストの上昇により、収益面では非常に苦しい状況にある。
		木材木製品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・住宅部材の受注単価が改善されず、採算が取れない状況が続いている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が目標値を下回る状況が続いており、景気が回復する雰囲気は感じられない。
		金融業(営業担当)	取引先の様子	・株価、市況の低迷から、個人顧客による投資信託の買い控えが目立っている。
		公認会計士	取引先の様子	・売上が落ちたままの状況が続いており、回復の兆しはみえない。
		その他非製造業 [飲食料品卸売業](経営者)	受注価格や販売価格の動き	・当社から仕入れた商品が売れないため、取引先から値引きを要請され大変困っている。
	やや悪くなっている	農林水産業(従業者)	それ以外	・肥料、農薬、資機材価格が軒並み上昇している。農協からは、肥料を50~60%値上げする旨の通知を受けている。
		農林水産業(従業者)	受注量や販売量の動き	・直売所の農産物の売行きが悪く、価格が低い物しか売れない。
	食料品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・夏祭りの平日開催や最近の地震による風評被害の影響で、祭り期間中の来客数が例年より大幅に減少している。また、ガソリン価格の高騰により、帰省客が減少し、郊外や高速道路近辺の店舗の売上が大幅に減少している。	
	建設業(企画担当)	競争相手の様子	・原材料価格が高騰するなか、入札予定価格は上がらないため、官民間わず不調入札が増加している。	
	輸送業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・物価高に伴うコスト上昇分を料金に転嫁できないため、収益が悪化している。	
	輸送業(従業員)	取引先の様子	・全体的に荷動きが鈍化傾向にあり、コンテナに空きが目立っている。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先からは、物価の上昇により、景気が悪いという話を頻繁に受けている。
		金融業（広報担当）	取引先の様子	・地方公共団体や一般企業が、広告宣伝費を縮小するなか、用紙やインク代等の原材料費が値上がりしていることから、印刷やデザイン業者の売上減少、利益率の低下が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・購読をやめる読者の多くは、家計のやりくりが厳しいことを理由として挙げている。ガソリンや食料品価格が高騰するなか、調整が容易な新聞や保険からやめるのが一般消費者の心理である。また、チラシ収入が不安定であり、他販売店からも少なくなったという声が聞かれる。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・厳しい経営環境のなか、限界に達しつつある企業が増えてきている。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・8月前半の受注はますますであったが、後半は厳しい状況になっている。小売店や飲食店からは、お盆明けから客足が遠のいたという声を多く聞いている。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	取引先の様子	・工場に出入りする工業者や製品メーカーの数が6、7月に比べ、半数以下になっている。
		悪く なっている	出版・印刷・同 関連産業（経理 担当）	受注量や販売量の動き
一般機械器具製 造業（経理担 当）	受注量や販売量の動き		・自動車部品の売上は、計画未達の状況が続いている。原材料価格が高騰するなか、付加価値の高い製品の売上が減少し、収益が大幅に圧迫されている。	
通信業（営業担 当）	それ以外		・運送業、建設業、不動産業の倒産による解約が目立っている。	
広告業協会（役 員）	取引先の様子		・4～7月の売上は、新聞が前年比80%、テレビが98%、ラジオは86%となっており、新聞折込、交通広告、セールスプロモーション関係が前年を多少上回っている状況である。テレビが比較的良いのは、大型商業施設の開店の影響によるものである。	
広告代理店（経 営者）	受注量や販売量の動き		・原油価格の高騰や、価格競争の激化により、受注量は激減している。	
コピーサービス 業（経営者）	受注量や販売量の動き		・6月から受注量が減少傾向にあったが、8月は前年を大幅に下回る実績となっている。	
その他企業〔企 画業〕（経営 者）	取引先の様子		・取引関係がある住宅会社の受注量が減少したため、同社からのPR関係の受注が減少している。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 （社員）	それ以外	・各企業担当者は、派遣労働者の自然減を考えている。相次ぐ同業他社の不祥事や、製造派遣の契約期限切れ問題もあり、依然として厳しい状況が続いている。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・新規開店の大型商業施設の求人が一段落する一方で、地元企業は支出を引き締める傾向にあり、全体的には沈着状態にある。
	やや悪く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣社員の求人が極めて低調である。また、現在の契約もスタッフ交代を機に更新されないケースが多くなっている。
		人材派遣会社 （社員）	採用者数の動き	・求人数を減らして、欠員補充をせず、社内で人員調整する動きが見受けられる。育児休業後の復職率も高まっている。
		職業安定所（職 員）	周辺企業の様子	・公共事業の縮小や、原油・物価高騰の影響が大きい建設業を中心に解雇者が増加しており、前年同時期と比べ2倍以上となっている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・ほとんどの業種で、新規、有効求人数共に前年を下回っている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・企業の採用活動が停滞しており、月間有効求人数が11か月連続で前年同月を下回っている。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は、パートが微増となったものの、常用、臨時共に減少し、全数では9か月連続の減少となっている。一方、新規求職者は、在職者、事業主都合による離職者が共に増加している。
職業安定所（職 員）	求人数の動き	・すべての業種において、新規求人数の低下が続いている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月と比較して減少傾向が継続しており、ここ数か月は、特に減少している。
	悪く なっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・直接雇用の流れが加速しており、派遣業界の景気は悪化している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・撤退や人員削減により、企業規模が縮小している。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・8月は前年比で売上が130%、客数が122%と好調に推移した。6月から始まったタスポカード効果が定着した。花火大会や地区の祭りといったイベント、暑い日が続く等の良い条件も後押しした。ガソリン高で車の流れが変わってしまったが、それでも観光で入ってくる客への道案内サービスや情報提供等の対応で数字が良かった。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・たばこの自動販売機はタスポが無いと買えないため、対面販売の店である当社は特にたばこの売上が伸びている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・墓参り、盆休みと帰省客の入りが大変良かった。
	やや良く なっている	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は夏物最終バーゲンの月で客数が増える時期であり、前年同月比で客数が30%、品数で66%数字が伸びた。しかし過去3か月間の売上マイナス分を回収するまでには至らない。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・今年の暑さは厳しく、人は外にあまり出ていない。また、諸物価の値上がり、ガソリンの値上げで、皆外出を控えている。
			百貨店（営業担当）	来客数の動き
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前月に引き続き、ガソリン高、食材等の値上げによる消費マインドの低下が顕著に現れ、高額品、美術工芸、宝飾等の売上は大きく低下している。衣料品についても無駄な物は買わないという意識が高い。
		スーパー（販売促進担当）	販売量の動き	・食品のみ前年をクリアしているが、衣料品、住居品の前年割れ分をカバーするところまでは良くない。3か月前と比べると衣料品の落ち込みが激しい。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・夏の暑さの恩恵があり、盛夏商材の売上が好調に推移した。ただ、オリンピックの恩恵は、中国産問題を含めると相殺されてしまう。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・猛暑の影響で、飲料は前年比112%の伸びで、暑さ対策グッズも好調である。中元ギフトも偽装問題の影響で銘柄牛やそうめんは苦戦しているが、アイス、飲料等が好調で、全体としては103%と伸びている。お盆はガソリン高騰から安近短志向とオリンピック観戦で家庭内での食事が増えたためか、バーベキューセット、刺身盛り合わせ等が伸びた。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・単価の安い品物でもよく吟味して購入する傾向があり、迷ったら購入しない客が多くなっている。
		衣料品専門店（販売担当）	来客数の動き	・台所を直撃したような経済不安が、悪い意味で定着しつつある。我々の業界では暇なニッパチとよく言われるが、8月は本当に来客数が少ない。ここ3か月くらいは、最低の状況が続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・客の買い控えが一段と強くなっている。グレードアップどころが必要な物以外は購入を控えている。
		観光型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・夏休みの来客数は前年並みである。お盆時期はマイカーの台数が減少したものの、路線バス等公共交通機関での入込は伸びている。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・夏休み期間にスポーツ関係の団体が多く入り、前年より団体は多かった。ただ、個人客は少なかったの、トータルとしては前年と同じである。
タクシー（経営者）		お客様の様子	・一昨年も昨年もお盆の動きは良かったが、今年のお盆の動きは悪い。ただ、暑い日が多いので、全体の動きは前年同月と比べて横ばいである。	
ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・近くに競争相手が出来たが、来客数は横ばいで変わらなかった。また、単価に関しても依然低調ながら横ばいである。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来場者が去年と同じである。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	来客数の動き	・引き続き物価が上昇していることに加え、北京オリンピックがあったため来客数も少なかった。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が見えない。食料品等生活に欠かせない物への消費があるのみである。早めの秋冬の季節商品の動きを期待したいが、灯油価格の問題などを考えると景気の良くなる要素は感じられない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・毎日決まった客しか来なくなっている。流動客が極端に減っている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・婦人衣料は夏物が5割引になっても売れていない。紳士、婦人共に70歳以上の客が減少している。食料品のまとめ買いも少なくなってきたし、売れているのは超目玉商品ばかりである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・衣料品全体が非常に厳しい状況になっている。残暑が続いたこともあるが、来客数が少なく、なかなかクリアランスセールも進まない状況である。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・クリアランスセールも一段落し、秋物商材への移行期にあるが、各商品群とも動きが鈍く、いまだ顧客の視点はセール品等の価格訴求品に向いている。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・節約志向が広まっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・競合店が閉店に追い込まれている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量の減少傾向に歯止めが効かなくなってきた。
		乗用車販売店（販売担当）	来客数の動き	・とにかく燃料問題である。ガソリンがこれだけ高くなっていると大型車種が全く動かない。2,500、3,000CCクラスの車が全く商談に掛からない。展示会等のチラシをDMで送っているが、客がガソリン価格の上昇、低下を気にして販売に至らない。3か月前と比べると販売台数が落ち込んでおり、客数も落ちている。
		自動車備品販売店（経営者）	来客数の動き	・客数は以前より少なく、また鈍い。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・買物動向として、必要な物以外を買っていない。買上点数が落ちている。
		住関連専門店（経営企画責任者）	販売量の動き	・客は必要な物以外は買わない。
		住関連専門店（仕入担当）	来客数の動き	・お盆商戦の客数減が顕著である。価格によりシビアになっており、衝動買い比率も低下している。
		高級レストラン（店長）	来客数の動き	・月の前半はお盆の連休等もあり、比較的順調に推移したが、連休後の落ち込みが激しく、来客数が前年比で10%近く落ち込んでいる。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・来客数が毎月減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・人通りが本当に少なくなっている。宴会の件数はそれほど落ち込んでいないが、客単価は低くなってきている。ランチタイムも全体的にお金を使わない方向に向っているようであまり良くない。
		観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・50名以上の大口の宴会、婚礼等が極端に減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・企業の出張が減っており、市内宿泊者も減少している。近辺の飲食店も夜はガラガラの状態が続いている。
旅行代理店（副支店長）	来客数の動き	・物価上昇や燃料高騰等により一段と客の流れや依頼、問い合わせが少ない。北京オリンピックを自宅で見ているようで来客数も少ない。		
旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・ガソリン等の高騰から、社会全体で景気が悪い状況になっている。団体旅行を見合わせたり、個人旅行を控えたりする客の様子や意見もあり、非常に危惧している。		
タクシー運転手	販売量の動き	・配車依頼、乗り込み件数共に4月以来前年実績を割り込んでいる。燃料価格も上昇し、苦しい経営が続いている。		
タクシー運転手	お客様の様子	・今月はお盆もあり、里帰りなどで14、15日の2日間は多少動きはあったが、その後は週末でも動きは悪く、売上は減少している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・前半の猛暑と雷雨、後半も低温と雨により、平日利用の多い高齢、女性層が減少している。天候でキャンセルやハーフで帰る客も多く、客数は前年に比べ減少している。
		その他サービス 〔自動車整備業〕（経営者）	来客数の動き	・車検の台数は前年並みになったが、一般整備の入庫は前年度比で30～40%減少した。新車台数も初めて減少した。
		その他サービス 〔清掃〕（総務担当）	それ以外	・ガソリン価格の高騰により、マイカー通勤していた職員が鉄道通勤に変えたりしている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・個人住宅は落ち込んでおり、新規の相談が無い。今手掛けている物件が終了してからの、当てが無い。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・首都圏を中心に、資金繰りの悪化による同業の大型倒産が増えている。地方はもともと良くなかったが、影響は少なからず出てきている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・契約件数が減少傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・店舗、事務所等の出店希望情報が減少し、土地活用関連の受注が目に見えて厳しくなってきた。
	商店街（代表者）	販売量の動き	・客は例年並みに来店しているが、金は使わない。また、シーズン後半の大雨が効いている。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・盆休みの期間中、町の人通りは少なく、バーゲンへの来客ももう一つといった状況である。	
	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街でまた閉店があり、近くのファミレスも閉店した。商店街に客が来ない。	
	一般小売店〔乳業〕（経営者）	お客様の様子	・宅配先の客との会話等から、消費意欲の減退感が著しく、購買数も減少している。自動販売機の売上も減少している。	
	一般小売店〔衣料〕（経営者）	販売量の動き	・当社は学生服販売の店であるので、夏休み中は売上は上がらない。周りの商店に聞いてもかなり悪い状況である。地域商店街のイベントも企画するが、それに乗れない店も出てきている。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・高齢者の買い控えがある。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・商店街に人通りが全く見られず、秋物も売れない。	
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・依然として、来客数ダウンに歯止めが掛からない。また、オリンピック効果も期待したほどではなかった。消費のマインドが冷えている。	
	乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・普段の日だけでなく、展示会にも客が全く来ない。前年と比べると半分以下である。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・競争相手の店数も多いが、客の動きが鈍い。	
	都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・通常の宿泊客数はかなり減ってきている。またネットによる申込も例年より2割ほど下がっている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休みの家族旅行及びグループ旅行の受注がここ数年で一番悪い。長距離の旅行が特に少ない。	
	観光名所（職員）	販売量の動き	・個人消費の低迷を受け、別荘販売は比較的低価格の中古物件に動きがあるだけで、高額な新築物件については需要が冷え切っている。	
	ゴルフ練習場（経営者）	来客数の動き	・地方都市では街の中心部に入ってくる人がどんどん減っていて、その代わり郊外の新しい施設に人が集まるようになってきている。来客数の減少に歯止めが掛からない。	
	その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・8月の前半は猛暑で客数の伸びが鈍く、後半になると豪雨で客数が少なくなった。	
	美容室（経営者）	来客数の動き	・夏休みで売上が減った。長年来の客の数が減っている。月に1度が2か月に1度となった客もいる。企業努力が必要と思ひ、様々な工夫をしたが、あまり効果はない。地方の不景気は深刻な状況になりつつある。美容室の料金の値上げをするつもりだったが、客離れを考え見送った。売上は前年度比8%減である。	
	美容室（経営者）	競争相手の様子	・客が段々と減少している。チェーン展開している美容院が非常に経営努力をしており、いろいろな広告宣伝で非常にお金を使っている。個人店は経営努力が少ないため、チェーン展開の店に客を取られている状況である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・今年度予定されていた設備投資が、来年度へ持ち越しとなった物件が多い。	
		住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・いろいろ宣伝をしているが、物件の引き合いが無い。もちろん貸店舗、アパート等の引き合いも無いし、不動産の仲介物件も引き合いが無い。客が急にいなくなっている。	
企業 動向 関連	良く なっている	その他製造業 [環境機器] (経営者)	受注量や販売量 の動き	・5か所のスプレー缶、ガス缶処理装置等の環境機器の製造、納品、設置が来月で終わる。現在は来年度の予算見積の営業で忙しく動いている。	
	やや良く なっている	輸送用機械器具 製造業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・受注量、販売量の動き、取引先の様子等は良い所も悪い所もあり、今はまずまずの状況である。	
	変わらない		食料品製造業 (営業統括)	競争相手の様子	・一部ワインメーカーによる欧州への輸出の話があるものの、業界全体に好影響を与えてはいない。
			窯業・土石製品 製造業(経営 者)	取引先の様子	・特注品の受注に関して、見積等の動きはあるものの減少気味である。店頭一般商品、特に外国向け土産品の動きが割と好調である。
			電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・今年の1～3月と比較すると3割落ちている。前年比でも3割減であり、かなり厳しい状況が続いている。
			通信業(営業担 当)	受注量や販売量 の動き	・受注数を見ても横ばい傾向であり、目に見えた向上が望めない。客は購入に極めて慎重であり、価格が大きく購買に影響している。依然として財布のひもは固い。
			経営コンサルタ ント	それ以外	・天候不順の日も多く、サービスを中心とする季節需要が盛り上がり、個人消費が落ち込んだままである。
	やや悪く なっている		食料品製造業 (製造担当)	競争相手の様子	・値上げした県内の同業者は、利益率で売上を確保するも、固定費をなんとか上回るくらいであり、非常に厳しい状態である。さらに、週休2日を3日にしたり、製造時間を1時間遅らせて、更に1時間早く終わらせたりすることが出来るくらいに、取引量が減り、会社運営も厳しい。
			出版・印刷・同 関連産業(営業 担当)	取引先の様子	・また近くで建設関係会社の倒産があり、取引はかなり厳しい。
			一般機械器具製 造業(生産管理 担当)	受注量や販売量 の動き	・自動車、建設機械等、当社の主要な量産部品に関して数量が大きく減少してきている。
			電気機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き	・拡販努力が実り、久しぶりに仕事が決まった。しかし、一時的なものであり厳しさは続く。加工関係は、自動車関係が落ち込んでいるが、デジタルカメラが安定して、仕事は確保している。
			輸送業(営業担 当)	取引先の様子	・物量は前年並みを確保しているが、燃料も高い状況が続く、利益の確保が厳しい状況である。運賃転嫁等も荷主に交渉しているが、原材料の高騰等により荷主も厳しい状況である。また、燃油サーチャージ等も法的な基準が無く、決め手が無い状況である。
			金融業(店長)	取引先の様子	・燃料高騰、仕入価格高騰も販売価格に転嫁出来ず、企業の資金繰りは依然厳しい。
金融業(経営企 画担当)			取引先の様子	・原油高、原材料高による影響が各業種に出ている。個人についても日常生活に直接影響するため、将来に対する心理的な不安感も増大している。	
新聞販売店[広 告](総務担 当)			受注量や販売量 の動き	・今月のチラシ出稿量は前年比92%となり、低迷が続いている。このように14か月連続して前年実績を下回することは過去に例が無い。特に悪くなっている業種があるわけではないが、全体的に出稿が抑えられている。	
社会保険労務士			取引先の様子	・派遣先の業績悪化により派遣会社で離職者が増えている。延期していた賞与を結局支給中止にした会社も出ている。	
悪く なっている		出版・印刷・同 関連産業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・前と同じ仕事をしていても値段は下がっているのて売上は下がる一方である。	
		化学工業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・主力製品の納入先業界の景気が全国的に悪いため、注文が入ってこない。7、8月とも生産量は前年の半分になっている。	
		窯業・土石製品 製造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・過去最低の売上である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕入価格がなんでも高くなってしまっているため、受注価格や販売価格を決めるのが非常に難しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・メイン取引先のボタン電話の売行きが悪く、当社の受注もダウンしている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・諸々の値上げ攻勢が強くなり、それを製品価格に転嫁しようとしても大手メーカーには認められない。そういう状況から、月次決算が赤字になっている。通期でも増収減益で、減益幅が大幅になっている状況で厳しい。
		その他製造業 [ 宝石・貴金属 ]（経営者）	受注量や販売量の動き	・ジュエリー展示会の来場者、売上共にダウンした。また、プラチナ価格も大幅にダウンしており、展示会用のサンプルが軒並み原価割れしている。問屋筋にも発注に戸惑いが出ている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社は公共事業主体の建設業者であり、今月も入札に参加したが受注はゼロであった。4月から5か月経過したが年間目標の1割の受注しか確保できない。今現在、運転資金確保が難しい状況になっている。
		金融業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・仕入物全般が、値上げや割引率の縮小により単価が上がっているため、支出が増えている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・販促広告も、求人広告も1割は削減されている。ここにきて広告業界が一気に劣勢に傾いている。付加価値及び企業体力がない広告代理店は、淘汰される。実際、地元の広告代理店数社が、厳しい状況とのうわさも聞く。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・販売サービス関係の求人数が目立っていたが、お盆休みもあり、製造関係の自動車関連、電子、石油製品、住宅関連は伸び悩んでいる。
		人材派遣会社（経営者）	採用者数の動き	・仕事の量が少なく、あっても期間が短いことから、業績がすごく悪い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・新卒の採用を絞り込んできている。派遣の場合は一般事務系が減少している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・中堅の製造業関係の一部が良いものの、他の業種は全般的に求人数が落ちている。夏場における短期パート、アルバイトも終わり、これからの時期はパート等の募集も少なくなる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者数は微増だが、事業主都合による離職者が大きく増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数がここ数か月減少傾向にあるが、特に製造業の減少が目立っている。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は微増だが、事業主都合による離職者が大きく増加している。
		学校 [ 短期大学 ]（就職担当）	求人数の動き	・原油高騰、原材料高騰、消費者離れ等で企業のしめつけが強く、その影響が新規採用者の求人数の低下につながっているようであり、活動をしている学生は苦戦している。
求人情報誌製作会社（経営者）		求人数の動き	・4月から求人数の動きが極度に悪くなっている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・地域格差、企業間格差はあるものの、総じて採用に大変慎重であり、即戦力となる経験者以外は、若年者を含め大変厳しい状況になっている。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・思ったよりもタスポ効果が続いており、たばこの売上が前年比200%を超えている。その影響もあり、来客数も前年より30%ほど多く、とても忙しい状況が続いている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・天候の部分と、夜のビアガーデンで集客が上がっている。また、マスコミ関係で来客数が増えている。
	やや良くなっている	百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・決して良いとは言えないが、2～3か月前よりは若干改善傾向が見られる。特に、今まで不振であった紳士、婦人衣料が改善している。一方で高額品、ラグジュアリーは苦戦している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・今月は、中旬まで夏らしい気温の高い日が続いたため、飲料、麺、アイス等の涼味、行楽商品がよく売れている。旧盆も曜日回りが良く、前年を6%ほど上回っている。遠くには出かけなかった家庭が多かったようである。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・今年の夏の暑さと重ねて、7月以来たばこの売上が落ちず、良い状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量、来客数共に増えてきている。冷やかしも少なく、購入意欲を持って来店しているようである。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・北京オリンピックの影響でデジタルテレビが普及し、ケーブルの顧客獲得に好影響となっている。
		ゴルフ練習場（従業員）	販売量の動き	・回数券形式のプリペイドカードのフェアを行ったところ、売上が良く、前年、前月をクリアしている。イベントによる販売なので、来月以降の売上低下が予想されるが、今月に関しては販売量がやや良くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・3か月前と比べ、販売量が約3倍に増加している。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・8月は中旬ごろまで猛暑続きで夏物の売上が良かった。初秋の商品への切り替えもうまくいき、秋物がぼつぼつ売れてきている。人通り、来客数は少ないが、まずまずである。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	販売量の動き	・近くの駅ビルが閉店するということもあり、店頭販売は若干伸びているが、前年に比べ、大きな案件や外商の案件数が減っている。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・月中盤は天候不順やオリンピック中継などの影響で、出足自体がやや低迷している。商品的にも天候不順でセールの盛夏物、秋色夏素材のプロパー商品共に失速しており、秋物の立ち上がりへの関心も高くなく、衣料品を中心に低迷している。帰省土産を始め、ギフトも単価が下がり、全体的に支出を抑える傾向が続いている。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・ここ数か月売上の傾向がほとんど変わっていない。食料品を始めとした必需品に関しては、ある程度売上があるが、婦人衣料を中心とした衣料品は、天候の影響もあり、ここ最近厳しい状況が続いている。クリアランスになってからもなかなか数字が伸びてこない。景気は悪いままで変わっていない。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・8月は前半はやや良くなかったが、お盆に入って大分回復した。しかし、その後は天気が悪く伸び悩み、良くない状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・来客数は増えているものの、このところの値上げで販売数は減っており、全体の買上単価も落ち込みが目立っている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・生活防衛によるものなのか、客の価格に対する意識が高く、価格訴求品には手を出す、その他の商品には手を出さない。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・客は価格に非常に敏感になっており、売出し初日の卵やしょう油などの安い価格訴求品には朝から行列してでも買おうとしている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ここ数か月間、来客数も販売量もほとんど変わらない。買い回り品の商売なのでそれなりに買ってもらっているが、若干悪くなっているようにも感じる。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスポ効果によりたばこの販売が飛躍的に伸張し、来客数も110%程度と伸張しているが、一般商品への連動性は弱く、動きは悪い。単価もやや下がり気味である。
		家電量販店（店員）	それ以外	・市場も変わらないし、家電量販店全体に大きな動きもない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人客においては、成長企業の利用は増加しているものの、中小企業の利用は減少しており、結果的には変わっていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昔からニッパチの涙月と言って1年のうち2、8月は最も商取引が振るわない月であるが、ご多分に漏れず景気は今一つである。繁華街の深夜などは空車のタクシーばかりで、一般車両の通行妨害になっているくらいである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー（団体役員）	お客様の様子	・猛暑の影響もあるのか、昼間は近距離でも利用する客がいるものの、深夜は駅構内や繁華街での客が少ない。さらに、チケット利用客や無線のオーダーも大幅に減少している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・インターネットと電話の加入は好調を維持している。本業のテレビ契約は解約が重しとなり、前月より純増数が計画すれすれの状況が続いている。地上デジタル放送、BSデジタル放送で満足する人が多く、多チャンネル需要はオリンピックで薄れている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・オリンピック商戦は期待していたほどではなかったものの、従来8月の加入数の落ち込みが軽減したことからみて、ある程度の効果はあった。デジタルテレビの販売は急上昇してはいないが、アナログ放送が終了することでの地上デジタル放送対応テレビの購入は次第に促進される。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・新機種の投入効果と旧機種の値下げ等により、販売量はほぼ維持している。
		パチンコ店（経営者）	競争相手の様子	・当店及びいつもデータを取っているライバル店共に、来客数にそれほど変化がない。
		その他レジャー施設【アミューズメント】（職員）	販売量の動き	・アミューズメントスペースは前月までと同じ傾向で、前年比で約10～15ポイント落ち込んでいる。懸念されたオリンピックによる更なる落ち込みもなく、お盆の時期は前年比数ポイントの落ち込みにとどまっている。一方、オリンピック後の売上増も顕著でなく、どちらも予想に反した結果となっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は目標数字の約45%と、やや悪い状況は3か月前から変わっていない。住宅、不動産業者の倒産のニュースを連日のように見かける。新築マンションの値引きにより中古のマンションも売れなくなっている。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	それ以外	・クレジットカードの取扱高が、冬までは前年同月比2けたの伸びであったが、先月ごろからは1けたしか伸びていない。各個店での客単価も少しづつ下がっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は価格に非常に敏感になっている。商店街の核になる大型スーパーがあるが、ちらしを持ってきてそこだけ見て行くという傾向が、特に年配の男性客に多くなっている。
		一般小売店【家電】（経理担当）	お客様の様子	・いろいろな物が値上がりしていることから、客はさしあたって必要のない物は様子を見ているようで、買い控えをしている。
		一般小売店【家具】（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。店に来る客が何を求めているのかがつかみづらく、成約が落ちている。
		一般小売店【酒類】（経営者）	販売量の動き	・月初めに2～3の自治会で盆踊り大会があったが、スーパーにない生ビールのみ販売で、缶ビールや飲料水等は低価格のスーパーで用立てている。飲料店での販売も低下している。
		一般小売店【米穀】（経営者）	販売量の動き	・売上の4割を占めるたばこが、タスポカードの影響で激減している。カード使用はコンビニなども含め全販売に適用すべきである。
		一般小売店【文房具】（経営者）	販売量の動き	・天候が悪いために売上が落ちているようなところもあるが、それだけではなく、景気全般がいつもの年よりも悪いようである。
		一般小売店【茶】（営業担当）	単価の動き	・来客数は前年並みであるものの、単価は下がっており、ギフトの大口需要もないので、売上は大幅に減少している。
		一般小売店【茶】（営業担当）	それ以外	・売上の低迷が続き、前年同月を上回る月がほとんどない状況である。一時的な回復はあるものの、やはり景気は悪くなっており、見通しが良い話もないので、下降したままである。
		百貨店（管理担当）	来客数の動き	・2、3か月前と比べ来客数が減少している。前年同月比でも97%と非常に悪くなっている。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・猛暑が続いたためか、夏物衣料の動きがやや良かったが、来客数、売上、客単価は依然として前年を下回っており、買い控えの傾向も強まっている。
		百貨店（総務担当）	来客数の動き	・原油価格の高騰を受けた石油製品を始めとする素材及び製品価格の上昇がますます顕在化する中で、消費者の購買への意思決定に大きな陰りが見え始めている。車で来店する客の減少が数値に出始めており、買い回りを中心とした客単価にも影響を及ぼしている。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・当店及び競争相手の大型小売店において、売上の前年割れの幅が3か月前に比べて大きくなっており、明らかに厳しさが増している。
		百貨店（広報担当）	販売量の動き	・セールは2けた以上伸びているが、プロパー商品の動きが鈍く、店頭は5か月連続で前年実績を割り込んでいる。本来ならば、秋冬のトレンドファッションをクローズアップして最盛期に向けての需要予測を検証する大切な時期であるが、これといったヒット商品が出てこないことに危機感を持っている。8月は改装工事による店舗の一部閉鎖の影響もある。またゲリラ的な豪雨が来客数に大きな影響を与えている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・婦人服を始め、衣料品全般は厳しい状況が続いている。特に、8月下旬の急激な気温低下により、夏物最終セールの動きは悪く、秋物立ち上がりも実需には至っていない。食料品については、夏休みの外出控えの影響もあり中食の需要増がみられ、単価の上昇も加え、堅調な推移である。一方、レストランについてはオリンピックの影響で全般的に厳しい。来客数も前年割れと厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客が極めて厳しい目で商品を選ぶような傾向が顕著に表れてきている。価格にも厳しく、枚数もシビアに買物をする傾向が強い。
		百貨店（副店長）	販売量の動き	・来客数は回復しつつあるが、買上点数は伸び悩んでいる。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今の来客数や動向は3か月前より悪い。客がシビアな買物をしている様子がうかがえる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・必要な実用衣料、肌着、靴下の売上は前年をクリアするが、おしゃれ物の婦人アウターの売上はダウンする。少し買い控えの傾向がある。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前半は猛暑、後半はオリンピックで来客数が少ない。また益明けの寒さで夏物の消化が悪く、苦戦している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・来客数の前年割れ、趣向品の買い控えが目立つ。
		乗用車販売店（渉外担当）	販売量の動き	・依然としてガソリン価格高騰による購買の足踏み状態が続いている。購買がハイブリッド、コンパクト車に偏り、販売量は前年比マイナス9%と底上げに苦戦している。サービス商品は夏季向けメンテナンスと用品の購買支持で前年マイナス1%の見込みである。
		住関連専門店（統括）	来客数の動き	・ガソリン等の値上げにより車での来店がかなり減少しており、来客数、売上の減少につながっている。
		その他専門店 [ドラッグストア]（経営者）	来客数の動き	・8月は非常に暑かったため、日中の来客数が前年75%まで落ちてしまい、1日トータルではん回できなかった。また、当社の有力店の売上が競合の影響で70%になってしまい、全体の数字に大きく影響している。
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・特に法人の来客数が減少している。約3か月前と比べると、150名ほど少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・オリンピック等のイベントの影響がどうかかわらないが、客の出足が鈍い。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・大手外食チェーンがあえて値下げを打ち出しているため、小規模店は一層の苦渋を強いられている。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・全体の売上が落ち込んでおり、前年比でも伸びが少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・結婚式の出席者数が前年より1割減少している。予定より減少率が高い。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・地域で大きなイベントが開催された関係で宿泊客数は伸びている。また、宴会も独自のイベントが当たってかなり集客が伸びているが、レストランは前年の80%台に落ちている。もちろん、お得感のある夏の特別メニューやお盆の家族向けメニューを投入してはいるが、うまく集客できたのは2店舗だけである。消費者の外食控えはかなりあるようで、宿泊はイベントの特殊要因、宴会は企画がたまたま当たって増加しただけなので、景気はやや悪くなっていると判断している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・オリンピック開催中の17日間はテレビ観戦で人出が少なく、乗客数が減少したが、25日以降は雨の日も多く、乗車率が上がっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・消費者はインターネットサービスや電話サービスの価格に対してよりシビアになっている。値引きを行うことで新規獲得を促進しているが、それが利益を圧迫する要因になっている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・北京オリンピック開催による効果はさほどでもなく、夏休みもあったことから契約数が減少している。
		通信会社（総務担当）	競争相手の様子	・競争相手が新商品を開発し、8月からサービスを開始している。商品力が強化されており、当社には脅威である。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・録画機能付のケーブルテレビチューナー、高速インターネットの体感フェアを開催したが、来場数が思わしくなかった。お盆休み明けのタイミングも関係していると思うが、前年同期と比べても厳しい結果である。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・北京オリンピックの特需がなく、加入件数は伸びていない。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・8月は比較的雨の日が多く、土日の集客を見込んでいたが、来客数が激減している。
		競馬場（職員）	来客数の動き	・来客数が減少したほか、客単価や売上も前年を下回っており、厳しい状況が明確になっている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	お客様の様子	・プロ野球関連商品及びサービスは、シーズンも終盤近くなり、ニーズの高まりが感じられるものの、ホテルの宿泊などは伸び悩んでいる。客は消費を厳選していると強く実感する。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	来客数の動き	・そろそろ秋冬の宴会予約が入る時期にもかかわらず、問い合わせが圧倒的に少なくなっている。
		設計事務所（所長）	お客様の様子	・建築資材の高騰と建築規制の厳しさにより、現状、あまり建築はされていないのが実態である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・建設資材価格の高騰が続いている。価格は毎月変化しているが、設計が完了し発注直前の段階で発注を控える事業主が散見される。
	悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・今月は夏休みだが、若い家族は近所の大型ショッピングセンターに流れている。商店街の各店も夏休みを取ったということもあり、全店で来客数が減少している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・今年の浴衣商戦は、前年に比べ単価は幾らか上がっているものの、点数的には悪い状況で、売上は17%程度マイナスである。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	来客数の動き	・月末の天候不順で来客数が激減した。月全体で見ると、その分が減少になっている。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	来客数の動き	・夏物を安くしても、客が本当に必要な物しか買わない傾向が強くなっており、なかなか処分しきれない状況である。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・2、3か月前に比べて、全体的に来客数が減少している。特に、車利用の客の減少が目立つ。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・堅調な品目は食品のみである。ファッション関連は、急に秋らしい陽気になったにもかかわらず、秋物の動きが鈍いままである。比較的堅調だったリビング関連も、マイナス基調となり、苦戦が続いている。唯一の救いとしては、ガソリンの高騰により車での来店が増加し、来客数が増えていることである。一方でこれは百貨店が、安近短の暇つぶしの冷房電力節約施設として利用されているとも考えられる。
		百貨店（販売管理担当）	来客数の動き	・オリンピックが来客数に与えた影響はそれほどでもないが、酷暑であった前年よりも更に大きく落ち込んでいる。得意客はそれほど減少していないが、フリーで来店する客が激減している。
		百貨店（店長）	単価の動き	・8月の来客数は前年比97.1%、買上客数は94.9%、客単価が99.2%、一品単価95.0%となっている。来客数は7月よりもマイナス幅が改善されているが、買上客数、一品単価については前年割れが続いている。夏物衣料品は不振が続いている。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・猛暑、ガソリン高騰、オリンピックの影響で駐車台数が著しく減少している。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・今月に入り、来客数、買上点数、買上単価、すべて前年割れで、月を追うごとに数字が厳しくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	販売量の動き	・買上点数が引き続き減少している。消費者の財布のひもが一段と固くなっていることがうかがえる。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・8月の後半が天候不順であった影響もあるが、来客数がかなり減少している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・天候不順もあり、客足が遠のき、弁当、総菜の販売量が大幅に減少しているため、商品の廃棄が急増し、採算が全く取れない。売上が好調なのはたばこのみである。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・お盆の里帰りが1～2泊のため、簡単なTシャツとパンツと土産など、例年に比べてかなり数が少ない。財布のひもを引き締めている様子である。
		衣料品専門店（営業担当）	販売量の動き	・8月の気温は24～34度と激変したため、購買意欲が全くない。また、オリンピックが始まり、客の目がそちらに向いている。
		家電量販店（統括）	お客様の様子	・節約ムードが更に強くなってきている。単価ダウンと来客数の減少で売上が低迷している。消費を促す策が必要である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・様々な物が値上がり、あるいは値上がりを予定しており、消費者の警戒感が非常に強くなってきている。企業も同様で、高額車両などのすぐに買い換える必要がないものについては需要が減退している。
		乗用車販売店（販売担当）	単価の動き	・鉄の値段が上がリ、トラックの車両価格も35～40万くらい上がっている。今の段階で受注をもらえれば、価格を据え置くと話をしても、一向に発注がない。原油高や人件費の高騰にもかかわらず運賃は上がらないなどの状況から、客は車両への設備投資に対して前向きではない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・8月の需要が低いのは当然分かっているが、販売台数は前年比70%にまで落ち込んでいる。ガソリンの高騰から脱皮できず、財布までも凍り付いている。ここきて車両価格の値上げが出て、なおさら購買意欲を減退させている。
		その他専門店 〔眼鏡〕（店員）	お客様の様子	・商品の買い控えが続いている。買換えもレンズ交換のみの傾向にあり、眼鏡一式ということが少なくなってきた。客単価は下落が続いている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今月の来客数はここ10年間で最も少なく、非常に落ち込んでいる。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・ガソリン、食料品、その他もろもろの値上げに準じて、客の財布のひもが固くなったために、販売量がほとんどない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・海外旅行は燃油高騰の影響で表現できないほど落ち込んでいる。頼みの国内旅行も4～7月までの貯金を食いつぶすほどの落ち込みである。個人旅行、団体旅行の営業収入は前年比80%である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・不況による他業種からの参入により、今まではずっと稼働率が下がってきていたが、ここきて5%ほど上がっている。しかし、客のタクシー離れが進んでおり、前年比で1割の減収となっている。中には30年前の収入と同じだ、という人もいて、非常に悪くなってきている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・金融機関をはじめとする大手からの案件が極端に少なくなっている。
		その他サービス 〔立体駐車場〕（経営者）	お客様の様子	・周囲でも買物や飲み食いを控えている人が多くなっている。
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・仕事量が激減している。
		設計事務所（所長）	それ以外	・今月に入って本当に動きが止まっている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・夏期休暇ということもあるかもしれないが、新しい計画物件、土地の情報等、ほとんど動きがなく、空回りの状態である。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・当社は不動産デベロッパー業と総合建設業だが、分譲住宅については現在価格が大きく下落したため、エンドユーザーが購入を控えている。建設業も公共事業の削減等で受注が激減している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・全体的に大変厳しい状況である。建て替え層は前年並みだが、土地から購入する一次取得層は大幅に減少している。地価が更に下がってきており、売買が激減している。また、諸物価の高騰により建築資材の値上がりも激しく、利益率を大きく圧迫してきている。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	お客様の様子	・建築関係の客先を訪問すると、これまでに比べて倒産情報等が非常に多くなってきている。客自体も与信管理に大変厳しくなっており、売先を選んでいるという声も聞こえてきている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	広告代理店(経営者)	取引先の様子	・広告代理店は広告の販売業なので、商品自体が客に喜ばれるものにならないと、営業努力だけではどうしようもない。業界は世間同様に沈滞ムードであるものの、最近の窮状を打開しようと、いくつかの主要媒体社が商品企画に対して柔軟な姿勢を打ち出してきており、勢いの萌芽は感じられる。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・10月ごろに竣工予定の新築マンションが多く、8月期に通信インフラの設備投資に関する引き合いが増えている。
	変わらない	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・8月ということもあるが、それにしても例年になく、来店して実印や銀行印を注文する個人客の需要が少ないことが目立つ。
		電気機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・引き合いは結構出ているが、最終的に見積を出した段階で、ふるいにかけて、実際に受注を受けられないケースの方が非常に多い。成約率は今2割ぐらいで厳しい。
		建設業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・必要な物は必要と施主は理解しているが、昨年以前の単価イメージがあるため、物資の高騰でそれ以上の金額になると予算超過になる場合が多い。
		輸送業(財務・経理担当)	それ以外	・原油、物価の高値安定により、物量が停滞気味である。
		不動産業(経営者)	競争相手の様子	・売買価額は急速に落ち込んでいる。買い手側の希望価額とは、坪当たり50万円の差がある。冷え込んだ状態が続いている。
		社会保険労務士 経営コンサルタント	取引先の様子 取引先の様子	・資金繰りの厳しい会社が多い。 ・小売では、暑さが売上増に寄与した様子である。
	やや悪くなっている	食料品製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・贈答用の品が低価格商品に変わってきている。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・得意先からの発注量が少ないため、非常に困っている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・印刷用紙の仕入価格は6月より全銘柄15%程度値上がりしており、それに続いて封筒も8月より15%値上がりとなった。印刷用紙同様に封筒も販売価格に転嫁できないことが多く、利益の圧迫は避けられそうにない。
		出版・印刷・同関連産業(総務担当)	競争相手の様子	・同業者も同様に受注価格の低迷や、受注量の低下に苦しんでいる。
		プラスチック製品製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・住宅関連部品の受注量が回復しない状況に加え、8月はすべての取引先で夏休みがあり、受注量は2~3割減少している。
		金属製品製造業(経営者)	取引先の様子	・国内、アメリカ、ヨーロッパ向けの部品受注が減っている。新興国向け部品も横ばいであり、受注量は増えていない。
		一般機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・このところ量産をしている物が1~2割減産している。それを補う形で新しい物が立ち上がるのだが、立ち上がりも遅れているようで、全体的に少し地盤沈下している感じである。
		電気機械器具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・建設会社や不動産会社がこのところバタバタと倒産しており、その影響を受けて有力取引先が何社も不渡りをつかんでいる。仕事量が減っているうえ、受注してよいものかどうか疑心暗鬼になっている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・取引業者は、皆、景気が悪いと話している。材料や燃料価格が高騰しており、落ち着けばよいが、上下している時は、なかなか景気は良くなる。やや悪い状態が何か月も続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他製造業 〔靴〕（経営者）	取引先の様子	・企画から生産、ありとあらゆる面で大変シビアになっている。得意先もその先もシビアになっており、必要以上に多く不良品扱いされたりと、購買力が薄らいできている状況である。
		通信業（総務担当）	競争相手の様子	・携帯電話市場が飽和化しているなかで、競争各社とも販売数が落ちているが、飽和だけが理由ではない。端末の割賦販売による低価格イメージ醸成や、話題の新機種登場があっても買い控えが広がっている。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・取引先の自動車販売企業では、ガソリン価格高騰の影響からか、販売台数が前年比で減少しており、消費者の車離れを実感している。
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・不動産業はマンション市況悪化、景気悪化により販売不振が続いており、資金繰り悪化、倒産が相次いでいる。建設業も連鎖で資金繰りが悪化している。赤字、資金繰り倒産と言われるが、一番大きな要因と思われるのは、金融機関の融資スタンスが消極的に変わったことである。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・ガソリン価格の高騰で経費が圧迫され、不動産関係では建売物件の売れ残りがかなり出てきている。融資の延滞が増えてきたところも加味すると、やはり悪くなっている。
		不動産業（総務担当）	取引先の様子	・最近になって景気の後退を反映してか、事務室系中小テナントから解約予告文書が提出されるようになってきている。ただし、テナント募集に対しての引き合いは多く、すぐにテナントは決まる状況ではある。
		税理士	取引先の様子	・顧問先の建設業は特殊技術を持っており、この前まで業績が良く利益が出ていたが、春ごろから仕事が切れてきている。外注の職人をかなり抱えているが、その人たちに仕事が与えられないというくらいに仕事が減っている。その会社の得意先が工事を中止したり、延期したりしているため、業績が悪くなっている。
		司法書士	取引先の様子	・銀行の貸出しが渋いため、各企業の資金繰りが厳しい。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・取引先では、特に金属加工関係の受注が減少しており、賞与支給をやめたりしている。高額な特殊部品加工会社はあまり影響を受けていない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料費、燃料費の高騰分を値上げで対応しているが、それで例年並みの売上額なので受注量が減っているということである。
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	取引先の様子	・生産は落ちていないが原料価格の高騰で利益が悪化している。
	悪くなっている	繊維工業（従業員）	取引先の様子	・ニット製品は、糸、撚糸、編み、染色、刺繍、プリント、縫製等、多くのパートナーが連携して製品を創出するという一貫通貫の産業である。関連業界である染色が、原油や染色材料の高騰、最近の諸物価高騰のあおりを受けて大幅値上げを余儀なくされている。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・7月末より電話や見積依頼などが極端に少なくなり、8月のお盆明けの20日が過ぎればと期待していたが、なかなか思うように動かない状態が続いている。
		プラスチック製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注、売上共に近年になく最低である。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・例年ならば、盆ごろから新しい年度の設備関係の仕事が始まるが、今年度は計画があっても見積合わせばかりでなかなかスタートしない。作業者の手が空き、残業もほとんどない状態である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・売上が大変少なくなっている。何とか営業できる最低の売上が欲しい。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注状況やデベロッパー不況を見ると、景気は良くない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産デベロッパーは最悪の状態、大手倒産が相次いでいる。また、建設業者の連鎖倒産も続いている。マンション計画の看板があったかと思うと、いつの間にか取り外されている。
		建設業（経理担当）	競争相手の様子	・相次ぐデベロッパーの倒産に伴い、地元の同業者が債権者の中に多数入ってくるようになった。利益を生まない工事が多いのか、不良債権、回収不能債権が発生すると倒産に追い込まれる同業者も複数発生しそうである。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子を見ていると、全然受注が取れないようで、我々の荷物を運ぶところには全く回ってこないのが現状である。
		輸送業（経営者）	それ以外	・昨今、建設業界、不動産業界の倒産が顕著に増えている。負債額も非常に多くなり、それに伴い取引先の連鎖倒産も増えてくる懸念がある。このような倒産の増加傾向は、景気の足を更に引っ張る要因となる。
		輸送業（営業統括）	それ以外	・前年比で売上が70%、利益が25%と落ち込んでいる。過去最低の落ち込みようで、回復の見込みがない。
		輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・原油高が続き、燃料等の諸物価が値上がりしているが、荷主はコストアップの状況は理解してくれても、運送費、作業費の値上げには応じてくれない。
		不動産業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・土地建物等の購入を希望する客の金額が、約3か月前に比べ1割以上の減額となっている。
		税理士	取引先の様子	・消費が伸び悩み、売上は前年割れという取引先が大半である。原油高だけが要因とは思えない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・中小企業の夏季賞与後は離職者が出るのが通常であるが、今年は例年より少ない。ある中古品販売の企業では、貴金属、宝石、ブランド品の買取量がこのところ増加している。いずれも、生活者の将来に対する防衛の姿勢が感じられる。景況感の悪化を敏感に感じ取っているようである。
		その他サービス業[ソフト開発]（経営者）	取引先の様子	・案件が決まらない。また、案件が縮小したり流れることが多い。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・取引先の多くが、新規派遣の受け入れをしていない。また、後任の派遣を取り止めるケースも散見されている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・雇用形態の変更により派遣社員が減少している。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・8月は、例年求人数が減るが、今年は何の業種も全く求人する意思が見られない状況である。
		人材派遣会社（営業担当）	求人数の動き	・予算の関係での業務見直し等で、契約終了者の後任は採用しないという企業が増えてきている。
		人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・派遣登録希望者について、7月と同様に前年よりは減少しているが、お盆過ぎより少し増加傾向になってきている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	それ以外	・取引企業の広告単価が低下している。
		職業安定所（所長）	求人数の動き	・原油等、資源価格の高騰などから、医療、福祉関連を除く主要産業からの求人が引き続き減少している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・求人数の減少と求人倍率の悪化もあるが、今月は就職者数が、6、7月と比べても前年同時期比でも減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で10%減少している。景気の悪化等により企業の求人意欲が低下している。建設業を始め、中小企業の倒産や人員整理が出始めている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は約3年ぶりに増加に転じたが、事業主都合離職者数が増加している。直接的に関係しているかは定かでないが、管内地域においても倒産件数が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求職者数については、前年同月比での減少がここ2年続いていたが、4月以降は増加に転じている。月間有効求人数については、4月以降、前年同月比での減少幅が2けたの月が多くなっている。前年10月以降1倍を超えていた有効求人倍率は、4月以降1倍を割込み推移している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求職者及び有効求職者の漸増傾向と、就職者数の漸減傾向が強まっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・クライアントはメーカーの企業が多いが、最近、求人案件が若干抑えられてきている。良い人がいたら欲しいということは言われるが、実際に公になっている求人案件数は減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	学校〔専修学校〕（就職担当）	求人数の動き	・求人数が前年同月比で15%程度下落している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・昨年までは求人票が来ていた複数の近隣企業から、今年度は求人票が届かないので問い合わせたところ、事務職系の採用はしないという返事である。
		人材派遣会社（支店長）	それ以外	・採用自体を手控える企業が多く、派遣スタッフの都合で終了しても後任は入れず自然減で対応する、という企業が増えてきており、契約数が減少している。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	求人数の動き	・新聞やインターネットの求人広告を扱っているが、すべてにおいて前年を大きく下回っている。業界団体の調べでは調査開始以来、初めて転職サイトの掲載件数がマイナスになったと言われている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・物価上昇等の影響で求人数は減少してきている。また、最近の紙の大幅値上げが広告出版業界の経営に大きなダメージを与えている。

### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	百貨店（企画担当）	販売量の動き
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・タスポ効果による全体の売上の増加傾向が、現在も継続している。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・タスポの導入に伴うコンビニでの買物増加は続いており、コンビニ業界としては上向きである。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・8月前半までは暑かったため、エアコンがよく売れている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・パソコンの販売台数が増加してきている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・暑い日が多く、夜のビアガーデンの客が増えている。また、お盆の帰省客による利用も、例年よりも増えている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・東海北陸自動車道が全開通したこともあり、夏休みの入場者数が増えている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・猛暑のためか、夏物の動きが例年になく良い。加えて、帰省や国内旅行の増加もあり、売上は前年よりも5%ほど増えている。ただし、客単価は依然として低い。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰など悪いニュースが多いが、販売量は特に落ちていない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	販売量の動き	・暑さのお陰で、飲料の売上が増加している。しかし、飲料は低価格で利益率も小さいため、収益は横ばいである。また、月末は、集中豪雨の影響で、売上が急減している。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	来客数の動き	・引き続き新規客が減少しており、常連客の来店間隔も長くなっている。
		百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・来客数や購買客数は、減少していない。しかし、低価格志向は変わっておらず、売上は伸び悩んでいる。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・残暑が厳しいためか外出控えもあり、来客数は引き続き前年割れとなっている。バーゲン品の売上も良くない。
		百貨店（婦人服販売担当）	お客様の様子	・客の購買意欲は低迷したままである。セール品の動きも例年に比べて悪く、客単価は前年比で80%ほどである。客が衣料品に掛ける金額は、どんどん少なくなっている。
		スーパー（店員）	来客数の動き	・来客数は、前年同月比92%である。お盆以降の落ち込みが激しい。
		コンビニ（企画担当）	来客数の動き	・お盆明けの売上が伸び悩んでいる。
		衣料品専門店（売場担当）	お客様の様子	・夏物のセールが落ち着き、秋物に移ってきている。しかし、売行きは例年とほとんど変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・ガソリン価格の高止まりなどの影響により、販売量は引き続き減少している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	販売量の動き	・低迷が続いている。多少動きがあっても、月全体でトータルすると変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・ランチタイムの来客数は、若干増加している。しかし、ランチタイム後の来客数が減っている。
		観光型ホテル（販売担当）	来客数の動き	・個人客の減少を見越して団体客の集客に努めた結果、宿泊客数、宿泊宴会件数は、前年よりも増加している。しかし、一般宴会と婚礼が極端に悪く、全体では前年と変わっていない。
		都市型ホテル（支配人）	単価の動き	・1月以降、宿泊、レストランの売上は、前年割れが続いている。宿泊客は、例年ならばお盆期間中は増えるが、今年は弱い。レストランは、週末の売上も良くない。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンや食品の価格高騰に伴い、客の節約志向が目立っている。来客数は、減少傾向が続いている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・春休みと比べて、この夏休みは海外旅行が減少している。
		旅行代理店（経営者）	お客様の様子	・原油価格は一時期よりは値下がりしているが、ガソリン価格や燃油サーチャージにはまだ反映されておらず、厳しい状態が続いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・繁華街の人出は減少しており、タクシー業界の状況も相変わらず良くない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・月前半は猛暑になり、来場者数は伸び悩んでいる。ただし、高地にあるゴルフ場では、目標の来場者数を確保できている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	販売量の動き	・売地が出ないため、住宅販売につながっていない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の人通りは例年と変わっていないが、来客数は減少している。その場で食べる安価な商品はそれなりに売れるが、家族へのお土産としての買物が全く無い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・株価の低迷と諸物価高騰の影響か、今まで余裕があった世帯の購買量も減少している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	単価の動き	・海外旅行が敬遠されたためか、観光客数は変わらない。しかし、客単価が1割ほど低下している。マイカー利用者は、1台に乗り合わせて、ガソリン代を節約している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続いたが、来客数はそれほど減少していない。ただし、買物というよりは涼みに来たような客が多く、飲料以外は売れていない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・猛暑の影響か、お盆のお供え用の花は例年通りの売行きである。しかし、お盆明けはさほど動いておらず、8月の販売量はやや減少している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	お客様の様子	・酒類を卸している飲食店では、来客数の減少が続いている。経営不振のため閉店する店も、引き続き出ている。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	お客様の様子	・客の状況を見ると、高くても良い商品を購入する客と割安な商品を購入する客に、二極化している。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・観光客や帰省客で、人出は増えている。しかし、例年ならば来店したら何か買うという客が多かったが、今年は非常にシビアである。土産物でさえ、買い控えている様子である。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・天候に恵まれたにもかかわらず、売上は増えていない。野菜、果物、鮮魚の売上は、相変わらず悪い。企業も家庭も節約ムードであり、経費削減に努力している。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・ガソリンや食品の値上がりにより、客は買い控えている。売上は減少している。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・果物等の売行きが悪くなっている。客は安いと思ったら買ってくれるが、そのような商品はなかなか無い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・以前と比べて、大型商品の動きが悪くなっている。小さな物を無駄なく購入している様子である。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客単価は横ばいであるが、来客数が3%減少している。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（営業担当）	販売量の動き	・販売量は、前年と比べて落ち込んでいる。ガソリンを始め諸物価の高騰の影響により、必要最低限しか消費しない傾向が続いている。
		スーパー（仕入担当）	お客様の様子	・値上がりした油の利用を避けるため、総菜の揚げ物や寿司などの好調が続いている。しかし全体的には、オリンピック観戦のためか、土日の来客数が日中、夜間共に減少した影響が大きい。
		コンビニ（経営者）	それ以外	・売上の前年比は若干のプラスとなっているが、仕入単価が上昇しているため、粗利益率は悪化している。客の購入意欲は冷え切っているため、販売価格に転嫁することもできず、苦しい状況である。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・客は計画的な買物をしており、衝動買いが減少している。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・たばこの売上は、6月のタスポ導入以降、多少増加している。しかし、たばこ以外の商品の売上は減少している。
		衣料品専門店（販売企画担当）	お客様の様子	・取引のある衣料品販売店の8割ほどでは、売上が減少傾向にあると聞いている。
		衣料品専門店（企画担当）	お客様の様子	・夏物のセール商品、初秋物共に、動きは良くない。これまで秋物を先取りしていた客も、買わなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・北京オリンピックがお盆休みに重なり来客数が減ったことに加えて、ガソリン価格の高騰による車離れがある。購入を検討している客も、今までとは比較にならないほど、慎重な検討をしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・燃費が悪い車を多く扱っているためか、とにかく売れない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は、前年と比べて大幅に減少している。ガソリン価格の高騰もあり、客はかなり慎重になっている。営業で客先を回っても、販売にはなかなか結び付かない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規の客が激減している。既存客との会話でも、話題はガソリン代のことばかりである。車が不可欠な地域であるが、車の利用を控える動きがある。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・新築住宅、民間のオフィスビル、公共工事共に、新築件数は減少している。
		その他専門店【貴金属】（店長）	単価の動き	・高額商品の売上が増加していないため、客単価は大幅に低下している。目標を達成できていない状況である。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・北京オリンピックの影響で、夜の来客数が極端に減少している。
		一般レストラン（従業員）	来客数の動き	・来客数は、明らかに減少している。月7、8回は来店していた客が、2、3回になっている。給与が増えていないなかでの諸物価の高騰と、飲酒運転の取締強化が影響している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・北京オリンピックと月末の豪雨の影響により、繁華街の人通りが減少し、売上も減少している。
		その他飲食【仕出し】（経営者）	単価の動き	・3か月前ほどから、すべての原材料の価格が高騰したことにより、経営を圧迫している。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・宿泊客数及び昼食、夕食の予約件数は、週ごとでみた前年同期比ですべて減少している。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・同業者全体でも客の動きは鈍く、当ホテルの宿泊客数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格高騰の影響もあり、宿泊旅行が減り日帰り旅行が増加しているため、売上は増えていない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・来客数は激減している。秋以降のパフレットを店頭と並べているが、国内、海外共に申込みは少ない。特に海外旅行は、燃油サーチャージや旅行代金の値上げのため、特典を付けても敬遠されている。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数の減少と解約数の増加が、ますます顕著になっている。
		通信会社（サービス担当）	お客様の様子	・客は、あくまで価格重視である。通信速度が速く安定している光回線よりも、安価なADSLサービスを選択する客が多い。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・来場者数は、前年同月比で10%ほど減少している。諸物価の高騰により、ゴルフどころではないという人が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		美容室（経営者）	お客様の様子	・客との会話では、ガソリンを始めとする諸物価の高騰の話題ばかりである。
		理容室（経営者）	お客様の様子	・客は夏休みでも遠くに行っていない様子で、景気の良い話は聞かれない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・鉄を始めとする材料の価格が高騰しており、経営は厳しくなっている。
	悪く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月以降、販売量は急減している。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・例年ならば8月は販売量が増加する月であるが、今年は来客数、販売量、客単価共に悪い。売上は極端に落ち込んでいる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・諸物価の高騰により、耐久消費財の購入にお金回っていない。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・中元商品の単価が低下している。百貨店ギフトでは、早期割引や送料サービスの利用が増加している。その一方で、割引率が高い量販店での販売量が伸びている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・例年ならば8月は土日の来客数が多いが、今年はオリンピックのためか、土日でも平日のように静かである。来店しても購入しない客も多く、売上は良くない。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・秋物の時期であるが、一部の客を除くと非常にシビアである。欲しくても、今は必要ないと判断されてしまう。
		百貨店（販売担当）	お客様の様子	・売場は正価商品主体に移行しているが、客は小スペースで継続しているセールコーナーに流れている。秋冬の新作の動きは非常に悪く、月末に涼しくなって多少動きは出てきたものの、低単価商品しか売れていない。
		百貨店（外商担当）	来客数の動き	・北京オリンピックと猛暑の影響で、来客数、売上共に前年と比べて大きく減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月の客単価は前年同月比98%前後と、急速に低下している。ガソリン価格の高騰の影響が大きく、家計や企業の経営を圧迫している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客単価が低下していることに加えて、来客数の減少が、売上の減少に大きく影響している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・生活必需品の値上がりにより、客の購買意欲が低下していることに加え、連日の猛暑によって来客数は極端に減少している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・お盆過ぎから単価が10%ほど低下しており、販売量も減少している。ガソリンを始め諸物価が上昇しているにもかかわらず、給料が増えていないため、買い控えが顕著になっている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・月後半の天候不順の影響もあるが、販売量は例年と比べて激減している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月の販売量は、前年同月比90%となっている。お盆明けにマイナーチェンジの新車発表会を2週連続で実施したにもかかわらず、土日でも店舗の盛り上がりは全く感じられない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	競争相手の様子	・競合店では、縮小や撤退、倒産が相次いでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・平日も休日も、ディナータイムの来客数が大幅に減少している。
		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・これまで月2、3回は来店していた客が、1回来るか来ないかになっている。
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数が大きく減少している。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・暑さが厳しく、客の動きは鈍くなっている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・広告を出しても、客は来ない。	
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・住宅建築の受注不振が続いている。倒産や給与支払いの遅延の発生が増加している。	
	住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・以前は見込み客が4、5件はあったが、今月は2件ほどしかない。	
企業 動向	良く なっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
関連	やや良くなっている 変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・製造は引き続きあまり良くない。その一方で、修理の依頼件数は増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注面、価格面で、特に変化はみられない。
		輸送業（エリア担当）	競争相手の様子	・運輸業界では、燃料サーチャージの徴収を始めている。しかし客は、原油高による影響は運輸業界だけではないと、受け入れに難色を示している。
		金融業（従業員）	取引先の様子	・ガソリン価格の高止まりにより、相変わらず経費がかさんでいる。
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・企業からの広告発注件数は、増加も減少もなく、横ばいである。
	やや悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・紙の原材料が値上げされた影響により、受注量、販売量共に減少しており、採算が取れない状況である。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・取引先の多くの業種で、仕入原価が上昇している。しかし、販売価格に転嫁できず、経営を圧迫している。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売価格を引き上げたため、受注量が減少している。
		窯業・土石製品製造業（社員）	取引先の様子	・取引先の8割以上で、稼働率が低下している。そのため、当社に毎月一定量を発注していた製品すべてにおいて、発注量が減少している。在庫が増加しており、製造現場では残業がほとんどなくなっている。
		金属製品製造業（従業員）	競争相手の様子	・原材料価格の高騰と仕事量の減少によって、同業者の廃業、倒産が相次いでいる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・補助部品の受注量は若干増加しているが、本体製品の受注量が減少している。全体の受注量は、やや減少している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・5、6月と比べて、大手からの注文が大幅に減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の業界は相変わらず悪く、受注量は減少している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・米国の景気後退による影響が広がってきており、受注の減少が始まっている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	それ以外	・取引先では、倒産が増加している。
		輸送用機械器具製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・主要取引先からの受注量が、徐々に減少している。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・米国経済が停滞しており、国内でも車は売れていないため、受注量は減少している。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・受注量は、前年を下回っている。
		輸送業（エリア担当）	受注量や販売量の動き	・国際航空貨物の取扱量は、減少している。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・自動車製造業に納品する大型製品の貨物量が、大幅に減少している。
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・飲食店への配達量が、減少している。
		通信会社（法人営業担当）	取引先の様子	・客の設備投資の動きが、縮小している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先では、原材料価格の高騰により、収益面で大きな影響を受けている。設備投資に対しても慎重になっている。
		金融業（企画担当）	取引先の様子	・原材料価格の高止まりに伴う販売価格への転嫁によって、売上が減少し利益にも影響が出始めている企業が散見される。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告量は、前年同月比で10%近くも減少している。また、新聞購読の中止も出てきている。
		経営コンサルタント	競争相手の様子	・建築確認申請の手続きが複雑になり、時間が掛かる。自転車操業をしていた企業の倒産が増加しており、銀行からの融資も厳しくなっている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・8月決算の小売業者の業績は、中小小売店を中心に、良くない状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	その他非製造業 [ソフト開発] (経営者)	取引先の様子	・同業他社では、売上が前年同月比で2割ほど減少しており、過去最低となっている企業もある。
		紙加工品[段ボール]製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先では、北米向けの部品輸出が減少している。それに伴い、段ボールの使用量も減少している。
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・東濃地域のタイル、食器を中心とする陶業界は、依然として不況の底にあり、開店休業状態である。
		鉄鋼業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車、工作機械関連が、輸出の減少によって最悪の状態にあり、受注量は前月比で10%以上減少している。建設関連では、3～4割減となっている。
		金属製品製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・販売量が減少している。加えて、原材料、燃料の価格高騰分を販売価格に転嫁できていないことから、収益も悪化している。
		建設業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・建設業、不動産業では、建設受注、住宅販売共に、悪化している。建築確認申請の遅れや原材料価格の高騰に加えて、住宅の購入意欲も低調になり、かなり厳しい状態にある。
		輸送業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・自動車関連業界では、減産が計画されている。そのため、トラック運行のキャンセルが出始めている。
		輸送業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・前年に比べて、輸送物量は全体的に数%減少している。
		不動産業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・早期売却や融資付きの物件が、減少している。
		不動産業 (開発担当)	受注量や販売量の動き	・住宅が売れなくなり、モデルルームへの来場者数も目に見えて減少している。
		広告代理店・新聞販売店 [広告]	受注量や販売量の動き	・鉄道関連の広告媒体の売行きが、7月末ごろから前年同月比75%ほどと、極端に悪くなっている。
		公認会計士	それ以外	・顧問先の企業の業績が悪化している。特に自動車製造業関連の下請企業の業績が悪化している。
		会計事務所 (社会保険労務士)	取引先の様子	・建設業を中心に、業績悪化が進んでいる。顧問先の企業からは、取引先の破産に伴う書類作成についての質問が何件もある。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数の減少が続いている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で10.3%減少している。3か月前と比べると、2.6%の減少である。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (経営企画)	周辺企業の様子	・開発予算の抑制が進んでおり、技術者派遣への需要も減少している。
		人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・求人数は全般的に減少しており、これまで人材不足であったIT関連でも、求人数は減少しつつある。
		人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・派遣社員に対する需要は、少しずつ減少している。新規の注文は、前年同月比で20%近く落ち込んでいる。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・派遣社員に対する需要は、半減している。
		人材派遣会社 (支店長)	求人数の動き	・自動車の減産計画を受けて、関連企業では経費削減の動きが本格化している。労務費の削減により、派遣人員の削減も進められている。それに伴い、求人数は顕著に減少している。
		人材派遣会社 (営業担当)	求人数の動き	・人件費の削減のため、10月以降の派遣契約を更新しない企業が目立つ。契約更新する企業でも、残業時間を抑制する動きが目立っている。
		アウトソーシング 企業(エリア担当)	雇用形態の様子	・派遣、請負への注文が減少してきている。また、大手企業では、派遣や請負から正社員に雇用形態を移行させる動きが、少しずつみられる。
		新聞社 [求人広告] (営業担当)	求人数の動き	・求人広告量は、前年同月比60%台まで落ち込んでいる。自動車製造業関連からの募集も、止まっている。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数の前年同月比は、ここ数か月間はプラスで推移していたが、今月に入りマイナスに転じている。
職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・求職者数は、前年同月比で増加している。また、雇用保険の手続き者も増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	職業安定所(管理担当)	求人数の動き	・有効求人倍率が低下しており、厳しい情勢にある。
		民間職業紹介機関(職員)	求人数の動き	・求人数は、業種を問わず、3か月前と比べて1割強も減少している。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	求人数の動き	・求人数は、明らかに減少している。
		新聞社[求人広告](営業担当)	求人数の動き	・自動車製造業関連の求人減少は継続しているだけでなく、一段と悪化している。
		職業安定所(所長)	求人数の動き	・高卒見込み者に対する求人数はあまり減少していないが、大卒見込み者に対する求人数は、前年同月比で3～4割減少している。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・これまであまり減少していなかったパート求人も、減少が顕著になってきている。

## 6. 北陸(地域別調査機関:(財)北陸経済研究所)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店[書籍](従業員)	来客数の動き	・8月は来客数が増えており、客の買い控え傾向が弱まっているように見える。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・今月もたばこを買う客が多かった。さらに飲料の売上も好調であった。
		コンビニ(経営者)	来客数の動き	・タスポカード効果により、たばこを店頭で買う客が増加し、他の商品のついで買いも続いている。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・お盆までの猛暑により、飲料やアイスが好調であった。また引き続きタスポ効果によるたばこの売上も貢献し、全体では売上が前年比115%、来客数が同120%と好調であった。反面、客単価は前年を下回り、客が必要な物しか買わない傾向はますます強くなっている。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・お盆前は非常に好調であった。お盆明けから急激にしぶんだが、1か月全体では前年並みとなった。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・8月の売上は好調だった前年の9割であるが、接待による来客数が多かったため例年よりやや良かった。
	住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・問い合わせが多く、見込み客数が増加している。	
	変わらない	一般小売店[精肉](店長)	単価の動き	・当店が入居するビルへの来客数は多いが、当店への来店頻度は少ない。
		百貨店(営業担当)	来客数の動き	・残暑がまだ厳しいことに加え、大雨による水害の復旧も進まないなかで、客の購買意欲はなかなか上がらない。また、来客数も少ないまま推移している。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・販売量に大きな変化はない。
		スーパー(店長)	単価の動き	・8月の旧盆セールでは地元の特産ギフトなどが売れているが、一品単価が前年に比べ低下している。
		その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・高騰するガソリン価格をユーザーへ転嫁することは至難である。
		その他専門店[医薬品](営業担当)	販売量の動き	・来客数は前年比1.5%減、買上点数は同1.5%増である。猛暑の影響で飲料が売れ、売上は同2.0%増加しているが、この伸びは3か月間変わっていない。
高級レストラン(スタッフ)		販売量の動き	・ポイントカードの顧客に大量のDMを発送し、7、8月はポイントの2倍押し、8、9月はたまったポイントの2倍買取りの販促を行った結果、今月の来客数は何とか前年並みとなった。しかし、販促ポイント分の単価は下がり、売上は例年を若干下回っている。	
一般レストラン(店長)	来客数の動き	・回転ずしの一部のメニューで値上げをしたが、来客数にほとんど影響はない。		
一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・販売促進が功を奏し、オリンピック期間を除けば、来客数は前年並みであった。ガソリン高の影響が、駅・ショッピングセンターの近隣は好調だが、郊外は低調に推移している。		
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・ガソリン価格の高騰や物価の値上がりにより、夏休み期間の集客を心配したが、リーズナブルな商品を中心に取りそろえた結果、例年並みに終えた。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・8月の総売上は前年比108.3%、宿泊入数は同106.7%、宿泊単価は同103.1%と好調を維持している。
		都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・宿泊客、レストラン利用客の増加はあったが、宴会場の客が減少している。例年、夏場の宴会場利用は他の月に比べ少ないが、今年は特に目立つ。また、原油価格高騰による費用増加の影響で収支は厳しい。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の販売量の動きに変動がない。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・8月は北京オリンピックの競技映像が多く流れたこともあり、デジタル放送への関心が高まり、結果としてケーブルテレビの新規申込及びデジタル放送への切替えも順調に推移した。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・来客数は前年に比べ約2割増加しているが、端末価格を見て購入せずに帰る客が増えてきた。この結果、料金プランの見直し、故障診断等、携帯電話を長く使用することを前提とした手続きが増えており、販売台数は来客数の増加に比例しない。
		競輪場(職員)	単価の動き	・競輪の開催日数が少なかった3か月前と比較すると、売上は大幅に増加しているが、1人当たりの車券購入額では変わらない。
		その他レジャー施設(職員)	単価の動き	・8月の前半は猛暑の影響で来客数が増加し、飲料の売上は上がったが、客単価は下落している。お盆以降は気温が下がったこともあり、来客数は減少している。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・美容業界でほぼ慢性的に来客数が減少している。
		住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・今年の8月は例年と異なり、客の動きが鈍い。
		やや悪くなっている	商店街(代表者)	お客様の様子
	商店街(代表者)		お客様の様子	・客は外食を控える傾向が強い。食品スーパーは売上を維持しているようだが、その他の小売店の売上は厳しい。車の通行量も一時よりは回復したが、中心街では利用率が前年の90%を割り込む駐車場も多く、車離れ、買物離れの傾向が一段と増している。
	一般小売店[事務用品](営業担当)		販売量の動き	・販売量の減少に加え、販売単価も相当低下しており、利幅が取れない商売が多くなっている。
	百貨店(売場主任)		来客数の動き	・朝夕の来客数が極端に減少しており、客は必要のない物は単価が安くても購入に踏み切らない。また、ガソリンが高騰して以来、バスによる来客数が増加傾向にあり、駐車券の発行が少なくなっている。
	スーパー(総務担当)		来客数の動き	・ガソリン高騰のため、郊外型の店舗を中心に来客数が減少しており、この動きは今後も続く。
	スーパー(営業担当)		単価の動き	・客はガソリン価格高騰や食品の値上げなどに慣れたとはいえ、生活防衛に走っている。特売品や目玉商品に対する関心は従来以上に高く、メモ書きを持参して購入する客の姿が多く見られる。このため、特売品の販売数量が増加し、単価が低下している。
	スーパー(副店長)		単価の動き	・来客数は前年比92%、客単価は同99%である。
	衣料品専門店(経営者)		来客数の動き	・例年の8月はお盆の帰省客の来店が多いが、今年は少なかった。
	家電量販店(経営者)		販売量の動き	・北京オリンピックが終了し、好調に推移してきたテレビの売上も低調になった。エアコンは前年8月が異常に売れたため、今月は大幅な前年割れとなった。他の商品は相変わらず不振である。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・受注状況は前年比で90%を割り込む状況である。値上げが予定されている商用車では堅調な受注であるが、乗用車は苦戦している。ガソリン高騰の影響は予想以上に厳しい。
乗用車販売店(経理担当)		販売量の動き	・燃料代や諸物価の上昇に加え、先行きへの不透明感が消費者の節約意識を助長し、高額車への購買意欲に水を差している。一方、経済性に優れ、燃費の良い小型車やハイブリッド車へのシフトが進んでいる。	
乗用車販売店(営業担当)		来客数の動き	・来場者数は、悪かった前年と比較しても15%減少している。	
乗用車販売店(経理担当)		販売量の動き	・ガソリン価格高騰の影響から車が買い控えとなり、販売台数は前年同月比で大きく減少した。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊等の売上は前年比、前月比共に減少している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・原油高の影響で海外旅行が激減している。海外旅行や国内旅行に行かず、自宅のテレビで北京オリンピックを見た人が多く、売上は一昨年並みである。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・個人消費が特に海外旅行で落ちているが、8月5日以降に旧盆期間の海外・国内旅行の申込が増加した。直前になってからの申込が目立つ。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今年は運賃の値上げを実施したにもかかわらず、前年に比べ他社を含め売上が減少している。
		パチンコ店（店員）	お客様の様子	・客の滞在時間、使用金額が減った。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客との契約条件が厳しくなっており、また契約までの期間が延びている。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・住宅新築物件の受注状況は、あまり良くなかった前年をもやや下回って推移している。加えて、収益面で住宅保証制度、瑕疵（かし）担保責任の変更などで保険料の増加が見込まれる。販売競争が激しく、価格転嫁のめどが立たない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7月下旬のセール明けから、来客数、売上共に悪くなっている。客の財布は確実に固く閉ざされている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・秋の行楽、スポーツ、プライダグなど、いずれの購入動機でも、必要な物以外は買わず、今持っている物で間に合やすという客が多い。バーゲン品でさえも、もっと安くならないかという声が聞かれ、客の生活防衛意識は根強い。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・雨が降った20日過ぎから、秋物商材が少しずつ動き出したが、単品でしか売れず、単価アップにつながらない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・政治の先行き不安感や原油・原材料の高騰による物価の上昇が景気の悪化に拍車を掛けている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・8月の売行きは例年悪いが、さらに客からは買い控えや無駄な出費をしないという態度が見られる。夏物衣料は安い物でもあまり売れなかった。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が目立つ。以前は遠方からの来店もあったが、ガソリンの値上げや生活防衛のためか、最近では近郊の客ばかりである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客は高騰の続くガソリン価格の影響だけでなく、不況への移行を懸念して買い控えている。高級車、高価格車の中で特に2500cc以上は壊滅的である。
自動車備品販売店（従業員）		販売量の動き	・生活必需品等の値上げにより、客の購買意欲はますます低下している。仕方なく購入する商品でも、客は値段を第一に考えている。	
住関連専門店（店長）		お客様の様子	・店舗改装のための処分セールには、多くの客が目ぼしいものを探しているが、お買い得感のない物は、なかなか売れない。更なる値引きの要求がきつくと、現状は厳しい。	
その他専門店〔酒〕（経営者）		販売量の動き	・例年の「ニッパチ（2月8月）」よりもはるかに悪かった。今まではコンスタントであった大吟醸などの高い酒もあまり売れない。	
タクシー運転手		お客様の様子	・週末にはある程度の客が乗るが、平日の人出は少なく、売上の落ち込みが大きい。客から「給与が上がらないのに諸物価の高騰で小遣いが減ったため、飲食街へのタクシー利用回数を少なくし、その場合も安いタクシーにする」という話がよく聞かれる。	
テーマパーク（職員）		来客数の動き	・建設業界などの法人や団体の旅行の動きが鈍く、団体募集ツアーの集客では前年比1割以上の減少となっている。個人では一部でやや好転の兆しもあるが、全体としては悪化している。	
住宅販売会社（従業員）		来客数の動き	・常設を含め各展示場の来場客数が大幅に減少している。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・原油高を始め、これまでの不安定要素が大体出尽くした感があり、企業の生産活動や設備投資が再開される手ごたえがある。商品価格の面だけが心配であるが、全体の動きは良い。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注が決まらず、数量的に前年に比べ大幅減少の状況が続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注量が増えず、工場の稼働率も7～8割の状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・大型倒産や河川はんらん等の災害が発生するなど、景況感が悪化するなかで、取引先は様子見の状態である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・原材料費高騰に伴う値上げ実施の影響もあり、売上が約1割減少している。同業各社でも荷動きが85～95%と鈍くなっている。また、付加価値の高い商材から廉価品に移行しており、数量的な落ち込みは少ないが、売上高、粗利益共に減少している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界全体でも受注量が下降気味である。当社も海外、国内共に受注が減ってきている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・輸出向け携帯電話の部品の生産量がかなり減少している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に眼鏡の国内商品における受注量は減少傾向にある。さらに国内大手小売チェーンの対前年実績もかなり落ち込んでいる。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・原油価格の高騰による各商品の値上がりに伴い、消費者の買い控えが起きており、物量が停滞している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・電話機の需要が引き続き低迷している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報では不動産の動きがまだ見えない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月も売上は前年に比べマイナスである。首都圏の代理店、県内のクライアントもマイナス傾向であり、この状況がまだ続く。
	司法書士	取引先の様子	・会社の解散、事業廃止、破産申立て等の事件が多い。	
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料の中でも特に婦人物の落ち込みが激しい。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・今月も取引先が自己破産し、不良債権が発生した。また入金が滞っている業者の要望で5年間の分割返済を了承したが、それすら遅れがちで、毎月、確認の電話をかけている。資金繰りの苦しい業者ばかりである。
		建設業（総務担当）	それ以外	・マンション販売の不振により、不動産業者の建設計画の中止が相次ぎ、受注環境が大幅に悪化してきた。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新規派遣や人材紹介の依頼数が少ない。派遣も「とりあえず短期間」という依頼が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・例年より採用内定が早まっている。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・引き続き、求人数が減っている。内容も人材の質を問われるため、なかなかマッチングができない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は前年同期比で約2割減少しており、同業他社でも前年比減少の先が多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・発行1回当たりで60件ほど求人企業が減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年の6割程度である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・人材派遣業の求人広告件数が横ばいであるのに対し、正規採用件数では減少が見られる。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が5か月連続で前年に比べ減少している。原油・原材料価格の高騰や景気悪化による個人消費の低迷により、製造業、飲食店、宿泊業、サービス業などでの減少が目立つ。

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
----	---------	-------	-------	----------------



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	コンビニ(店 長)	来客数の動き	・タスポの導入以降、たばこの購入に来店する客が増えている。また、猛暑でドリンクやアイスクリーム類の販売も伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月の中ごろまでは猛暑が良い方向に出たが、それ以降は天候不順や盆休み以降の節約などで、下降気味となっている。
	やや良く なっている	家電量販店(経 営者)	お客様の様子	・デジタル家電の需要増加に、オリンピックの開催が拍車をかける形になっている。
		商店街(代表 者)	販売量の動き	・売上が前年の水準をずっと下回っている。給料日の前の週は売上が特に悪い。
	変わらない	商店街(代表 者)	お客様の様子	・猛暑にもかかわらず人通りは多かったものの、なかなか売上に結びつかない。
		百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・野菜は相場が下がったことで販売量は増えたものの、店舗の工事で売場面積も減少しており、売上は厳しい。
		百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・物価上昇による消費者への影響が顕著にみられる。例年であれば動き始める秋物衣料も、動きが鈍い。
		百貨店(売場主 任)	お客様の様子	・固定客の動きは若干遅い感があるものの堅調である。その一方、一般客の動きは鈍く、前年を下回っている。
		百貨店(営業担 当)	単価の動き	・食料品を中心に日用品の需要はみられるものの、不要不急の商品にはあまり動きがない。
		百貨店(営業担 当)	販売量の動き	・高級ブランドの秋物婦人服では例年20日ごろから新着品が売れ始めるが、今年は動きが非常に鈍い。
		百貨店(マネー ジャー)	販売量の動き	・紳士服飾関係では高額衣料品の苦戦が続いている。スポーツ用品やスポーツウェアは現状維持であるが、全体としては前年の売上を5～6%下回っている。
		スーパー(経 営者)	お客様の様子	・今月は少雨、高気温などで野菜の相場が大幅に下落した。これが食品の値上げなどで増えている内食に追い風となり、販売点数は増加している。さらに、盆も売上が伸びたほか、下旬は急に気温が下がったことで、鍋物商材などの少し高単価の商品が伸びている。
		スーパー(経 理担当)	販売量の動き	・盆以降、天候不順もあって売上が伸び悩み気味であり、オリンピック効果もみられない。
		コンビニ(店 長)	来客数の動き	・月の前半は猛暑でドリンクやアイスクリームが売れて好調であったが、中旬以降は急に涼しくなって客足が減り、売上も落ちている。
		乗用車販売店 (営業担当)	来客数の動き	・前月末から盆前までは来客数がかかなり悪かったが、盆明けから少し動いている。
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・オリンピックの開催による効果に期待したものの、大きな動きはみられない。
		乗用車販売店 (営業担当)	お客様の様子	・車を持ち続けてはいるものの、使用を控えている客が多い。
		住関連専門店 (店長)	それ以外	・猛暑で客足は鈍く、売上は依然として厳しい。
		その他専門店 [医薬品](経 営者)	それ以外	・ドリンク剤の動きは良かったものの、雨の少なかった影響で蚊が少なく、殺虫剤や虫刺され商品の動きが良くない。
		その他専門店 [スポーツ用 品](経 理担 当)	販売量の動き	・残暑はさほど厳しくないものの、秋物衣料の出荷状況は厳しい。さらに、夏物衣料の値引き後の販売も良くないため、店頭には依然として商材があふれている。
		観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・春以降は売上の前年比マイナスが続いているが、今月は前年並みとなっている。当観光地は大阪市、神戸市の中心部からみると近場にあるため、ガソリンの高騰による家族連れ客の減少は少なく済んでいる。
		観光型旅館(団 体役員)	来客数の動き	・夏のシーズンに入っているが、予約の入り方が遅い。
	都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・インターネット予約を通常販売に近い価格で出したところ、客の反応は悪かった。その後単価を下げたため、受注は前年並みとなっている。	
	都市型ホテル (マネー ジャー)	来客数の動き	・宿泊部門は一般企業の利用が減少傾向にあるものの、インターネットなどで直前の予約が伸びている。そのほか、レストランの来客数は多少増加、宴会部門には大きな変化のない状況である。	
旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・更なる燃油サーチャージの上昇で、海外旅行に対する需要の低下が続いている。		
タクシー運転手	お客様の様子	・京都市内もどん底の状態となっている。ガソリンが高くなって車通勤が幾分減り、公共交通機関の利用が増えている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
やや悪く なっている		美容室（店長）	来客数の動き	・今月は新規の客が増えたものの、これが継続的な動きにつながるかどうかは判断が難しい。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産会社の倒産が相次いでいるものの、当社の分譲物件は特に変化がない。ただし、来場者数は相変わらず少ないほか、購入の判断もかなり慎重になっている。	
			商店街（代表者）	お客様の様子	・生活必需品の値上がりの影響もあり、高額品の売行きが厳しいほか、セール待ちの客が増えている。
			一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・厳しい暑さで客の出足が鈍っているほか、急に大雨が降る不安定な天気、家でのオリンピック観戦など、来客数の減る要因が重なっている。時計は生活必需品ではないため、厳しい状況となっている。
			一般小売店〔花〕（経営者）	単価の動き	・注文金額は変わらないが、手数料、消費税を含めて予算を考える客が増えており、実質的な単価は低下している。
			一般小売店〔食料品〕（管理担当）	販売量の動き	・例年はもう少し販売量が伸びるが、今年は勢いがない。
			一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	お客様の様子	・来客数に変化はないが、客単価が低く、財布のひもが固くなっている。
			一般小売店〔精肉〕（管理担当）	それ以外	・春ごろよりも豚肉の需要が一気に高まっているなど、客の購入する商品が変わっている。取引先でも低価格商材へ需要がシフトし、売上が減少している。
			一般小売店〔衣服〕（経営者）	単価の動き	・気温の高い日が続いたものの、夏物商材は格安の物が売れただけである。
			一般小売店〔精肉〕（管理担当）	単価の動き	・客の間で節約傾向が広がっているほか、益に対する意識が変化し、特別な料理を作ることもなくなっている。
			一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	販売量の動き	・比較的天候に恵まれたが、カメラの販売やプリントの受注は期待外れに終わった。ガソリン代の値上げで、レジャーは今までにないほど落ち込んでいる。
			百貨店（売場主任）	来客数の動き	・購入に対して必要以上にシビアになっており、必要があっても買わなくなっている。特に、価格が下がっても購入を我慢する傾向がみられる。
			百貨店（企画担当）	来客数の動き	・来客数が減少し、特に生鮮食品が不振となっている。
			百貨店（企画担当）	競争相手の様子	・客の購買姿勢が一段と慎重になっている。ただし、ファッション関係の動きが鈍い一方、内食志向の高まりで食料品は好調に推移している。
			百貨店（商品担当）	販売量の動き	・生活必需品ではないアクセサリーや、ラグジュアリー商品の売行きが悪い。
			百貨店（サービス担当）	それ以外	・今月から本格的に建て替え工事が始まったため、営業床面積の縮小やショップの閉鎖、移転により、売上の確保に苦戦している。
			スーパー（経営者）	お客様の様子	・また今月から油や卵が値上げされるなど、すべての食品が値上がりしており、客の購買意欲は非常に低い。
			スーパー（店長）	販売量の動き	・猛暑にもかかわらず衣料品が全体的に伸び悩み、来客数、販売点数共に前年比で14%減となっている。食料品も値上げで単価が6.5%上昇した一方、販売点数は7.6%減となっている。客の間では、生活に必要な物以外は極力買わないなど、生活防衛の動きが広がっている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は前年比96%であるが、食料品が前年並みであったのに対し、衣料品、住居関連は前年比80%台と、食料品以外の悪化が顕著である。一方、商品当たりの購入単価は前年を上回ったため、売上は横ばいとなっている。
			スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店との価格競争が厳しくなっているほか、出費を抑えるために買い回りが増えている。また、全体としては来客数が減っている。
スーパー（広報担当）	来客数の動き	・集中豪雨やオリンピックの開催で来客数が減少したことから、売上減となっている。特に、衣料品の不振が目立っている。			
スーパー（管理担当）	販売量の動き	・売上全体では前年を上回っているものの、3か月前に比べると勢いが鈍っている。特に、水産、農産品が前年並みに鈍化し、週によっては前年を下回っている。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（管理担当）	販売量の動き	・買上点数は少ない傾向が続いている。
		スーパー（開発担当）	販売量の動き	・特売日の販売量が以前よりも少なくなっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・天候が著しく変化したため、飲料水の動きが少し止まり、それに伴って菓子類の購入も若干減少している。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・値上げの続いたカップめんや菓子パンは売行きが鈍くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・たばこの売上増で売上全体は前年比で3%ほど増加しているものの、来客数は3～4%減少しているため、実質的には良くなっていない。
		コンビニ（マネージャー）	来客数の動き	・月の上半は猛暑効果もあり、飲料やアイス、ビールなどの販売量が大きく伸びたが、急に気温の下がった盆以降は来客数が大きく減少した。月全体の来客数は前年比で2けた減となっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数が減っており、4月以降は売上が前年比で50～70%の推移となっている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	販売量の動き	・夏物セールを行っても、客の反応が小さい。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・例年8月は悪いが、今年は特に悪い。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数の減少傾向が顕著であり、営業状況もオリンピック開催時期から厳しくなっている。
		その他飲食【コーヒーショップ】（店）	来客数の動き	・天候は例年以上に安定しているが、客足が伸びない。日々の買物が必要最小限に抑えられている感がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・オリンピックの開催や燃油サーチャージの上昇により、宿泊では近隣エリアからの客が増えたものの、遠距離の客は減少、東アジア諸国からの客も半減している。一方、宴会やイベントは前年並みに推移したものの、レストランは来客数が前年を大幅に下回っている。
		都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は夏休みの旅行需要が低調で、前年の世界陸上による反動減を除いても稼働率が悪い。レストラン部門も、オリンピックのテレビ観戦で来客数が減っているほか、主婦層の財布のひもも固いなど、非常に厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・前年は世界陸上の影響で宿泊は好調であったが、今年はビジネス客、旅行代理店経由の客など、個人予約の伸びが非常に悪い。一方、宴会は夏のイベントが好評で完売となり、売上が大幅に伸びている。レストランは来客数が今年も減ったほか、原材料の値上がり分を販売価格に転嫁できないなど、厳しい状況が続いている。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・燃油サーチャージの上昇が続き、海外旅行の受付が伸びていない。国内旅行に相当シフトしているが、客単価の高い海外旅行が前年比で20%近くダウンしている影響は大きい。
		旅行代理店（広報担当）	お客様の様子	・前月は申込客が増えたものの、今月は客が全く動かず、来店客が極端に減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらずタクシーの利用は必要最小限にとどめられている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前月に比べて売上が20%ほどダウンしている。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・個人、法人共に交通費の節約傾向は根強い。特に、法人のタクシーチケットは利用が非常に少なくなっている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・不動産関係の取引先では、新規案件が急きょ凍結されるケースが増えている。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・かなり大規模なキャンペーンを展開しているが、販売量の増加につながっていない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・アミューズメント施設向けの業務用ゲーム機器については、売上が停滞している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・低いながらも安定していた購買単価であったが、6月ごろから緩やかな低下傾向となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	販売量の動き	・今のところ、ガソリン高騰による来客数の減少は目立っていない。ただし、消費そのものは抑え気味であり、売上は今一つである。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	来客数の動き	・オリンピックによる好影響はみられるものの、全体的には売上の前年割れが続いている。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・客が物件を欲しがめる地域は限られているが、そのエリアに物件がない。
		住宅販売会社（経営者）	来客数の動き	・今期に入って、問い合わせや来客数が極端に減少している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・デベロッパーの倒産が増加しているほか、新興不動産会社には銀行融資が下りないとの声も聞かれる。最近、事業を断念した土地の売却が非常に増えている。
		住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・受注が前年比で85%と、3か月前に比べて落ち込みが激しい。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	お客様の様子	・住宅展示場の来場者アンケートによると、今すぐに建築したいと考えている人が減少している。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・不動産関連で経営不安の話をよく耳にする。融資が引き締められている影響か、新規着工が大幅に減少したり、時期が遅れたりする状況が続いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・天候不順などにより、夏商戦は不調となっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・客の購買意欲が月を追って低下し、客単価も悪化が続いている。夏物衣料の最終処分セールに対しても、客の反応があまりにも良くない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	来客数の動き	・盆休み以降、直営店では来客数が減少している。取引先でも同じような傾向となっている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	販売量の動き	・販売量が明らかに減ってきている。例年この時期は夏と冬の変わり目で衣料品の品ぞろえが難しく、販売状況は厳しくなるが、今年は更に厳しい状況となっている。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	それ以外	・たばこの販売量は前年比で1割減と、タスポの導入当時に比べると回復してきたが、まだ十分ではない。
		百貨店（売場主任）	競争相手の様子	・売上は前年の水準を確保できるかどうかという状況である。その一方、競合店には前年比90%というところが多く、郊外の競合店に至っては前年比80%まで落ち込んでいる。
		百貨店（外商担当）	お客様の様子	・原油高による商品の値上げにより、客の間では買い控えが広がっている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・例年に比べて盆の帰省客も少なく、高額商品の動きが極端に悪くなっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・ガソリンや食料品など、生活に直結する物価の上昇が続くなか、中元や帰省に細かい出費が重なるため、ぜいたく品に対する財布のひもは固くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数が極端に悪くなっている。オリンピックによる外出の減少もあり、都心まで買物に来なくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年、夏休み期間中は良くないが、今年は特に悪い状況である。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・ガソリンの高騰で自動車離れが進んでおり、業界の状況は非常に悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・ガソリンなどの物価の上昇により、来客数が前年を下回っている。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	お客様の様子	・客に購買意欲が全くみられない。物価やガソリンが上がる一方、株価は下がるなど、消費意欲を低下させる材料ばかりであり、特に宝飾品はその影響を受けている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	単価の動き	・飲食店での販売価格の値上げが一向に進んでいない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	単価の動き	・コストをこれ以上上げられない状態であり、客の目に留まるような価格では販売できない。
		一般レストラン（経営者）	競争相手の様子	・同業の経営者からは景気の良い話が聞かれない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・オリンピックの開催により、入通りがいつも以上に少ない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・利用者が前年比で16%減となったほか、客単価も2か月前に比べて11%低下している。特に、土産物関係の売上は前年比で23%減と大きく落ち込むなど、客の買い控え傾向がみられる。
		都市型ホテル（支配人）	来客数の動き	・来客数、客単価共に低いままで、売上の伸びがみられない。消費は全体的に停滞気味となっている。
		旅行代理店（店長）	お客様の様子	・日用品の物価上昇による影響が、旅行需要にも徐々に出てきている。
		タクシー運転手	それ以外	・オリンピックの開催やガソリン高騰により、外出が減っている。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・携帯電話の大手3業者が割賦販売に移行した結果、買い換え需要の低下が顕著になっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・8月の客単価は13,052円であり、5月の19,128円に比べて悪くなっている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・安心、安全な国産品に対する注文が具体的に増えてきている一方、外注加工費などの値上げはこれからである。
	変わらない	建設業（営業担当）	取引先の様子	・例年この時期は暇であるが、今年はかなり受注が多く、夜勤などで対応している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からは仕事量が減っているとの声も聞かれるが、当社への引き合いはまだまだ活発である。実際の受注にはつながっていないものの、受注できる可能性は十分にある。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・建築基準法の改正から1年が経過し、前年比でみる限りは大きな落ち込みが目立たなくなっている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先の信用不安に関する情報も多く、業界全体の落ち込みが顕著となっている。金融機関の貸出姿勢も相当悪い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・主要顧客である不動産業者が不振で、周囲でも経営破たんなどが増えている。その影響もあり、受注量は伸びていない。
		輸送業（総務担当）	取引先の様子	・原油の高騰による取引先の売上低迷が目立ち、荷物の動きも鈍化している。
		不動産業（管理担当）	取引先の様子	・不動産の取引が少なくなっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・テレビ、新聞の広告出稿が相変わらず厳しい状況である。
	やや悪く なっている	食料品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・あらゆる商品の仕入価格が上昇している一方、販売価格に転嫁できずに困っている。
		繊維工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・売上が前年比で25%減となっている。加工コストの上昇分を価格転嫁できず、利益率も悪化している。
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	受注量や販売量の動き	・受注量の減少が不動産、建築業界を中心に顕著となっている。問い合わせ自体はあるものの、中小企業からの引き合いには信用の面で不安があり、受注には踏み切れない状況である。
		化学工業（経営者）	取引先の様子	・得意先の間では、売上が前年比で80%を下回る企業も出てきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・はん用品市場は荷動きが悪いほか、ここへ来て中国からの輸入品が増加している。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・不動産やマンション関連で倒産が相次いでおり、当社の施工物件でも延期や中止が発生している。
		金属製品製造業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビの大規模工場の建設で受注が増えている一方、マンションなどの受注が落ち込んだため、売上全体は減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今年前半は環境関連機械の受注が増加していたが、来月から生産調整が半年間行われるため、受注が減少している。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・薄型テレビやブルーレイディスクレコーダーなどのAV関連は堅調に推移しているが、7月に好調であったエアコンをはじめ、それ以外の商品の荷動きが鈍化している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共工事が減っているほか、民間もコンビニの工事程度しかなく、大型工事がほとんどない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・建築確認申請の厳格化や、建設資材の急騰に加え、最近是不動産デベロッパーの倒産が相次いでいる。そのような状況にあっても、受注競争は激しさを増している。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・関西国際空港での輸入貨物の配達に、前月までに比べて少し減っている。北京オリンピックの影響で中国からの輸入が遅れているとの声もある。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・取引先のスーパーでは50代後半の主婦層が顧客層の大半を占めているが、従来はかご売りしていた商品が、価格の上昇でばら売りとなっている。それらに伴う売上、販売単価の悪化により、経営状況は厳しくなっている。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・不動産業や建設業の取引先では、マンションの販売低迷や、建築基準法の改正による建築計画の遅れで資金繰りが悪化している。また、ねじなどの金属加工業でも、鉄線の値上がりによる収益の悪化が進んでいる。取引先の間では経営破たんする企業も増えてきている。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・クライアントや、エンドユーザーの動きをみると悪くなっている。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・小売業、製造業共に、原材料価格の上昇によって利益率が低下している。
		その他非製造業 〔機械器具卸〕 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・仕入原価の上昇に対し、得意先へ値上げを要請しているものの、回答期間が延ばされている。
	悪く なっている	食料品製造業 (従業員)	取引先の様子	・石油価格のほか、原料であるとうもろこし関連の価格が落ち着いており、強引な値上げ交渉はみられないものの、製品の荷動きが悪い。
		パルプ・紙・紙 加工品製造業 (経営者)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格は現状が維持できているが、材料価格は上昇している。コストの上昇幅が大きく、価格転嫁の交渉に時間が掛かるため、利益が圧縮されている。
		化学工業（企画担当）	取引先の様子	・重要な取引先の大手ユーザーですら経営状態が悪化し、倒産寸前との情報が流れている。
		化学工業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・5月に比べ、8月は出荷量が20%減、売上が5%減と落ち込んでいる。前年比でも、出荷量が20%減、売上は10%減と悪く、昨年が好調であったことを割り引いても低い水準となっている。
		金属製品製造業 (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・鋼材メーカーによる値上げ幅が、自動車メーカーに対しては小さく、それ以外に対しては大きくなっている。そのしわ寄せで下請企業は採算が取れず、人件費を削らざるを得なくなっている。
		その他製造業 〔履物〕(団体 役員)	受注量や販売量の動き	・受注量が激減している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産関連会社が次々と倒産しており、更地で残っている開発中物件を金融機関が債権回収に売り出すため、相場が下がっている。
広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙媒体、インターネット媒体共に、前年よりも受注が悪化している。		
その他非製造業 〔衣服卸〕(経営者)	受注量や販売量の動き	・取引先の小売店からは、オリンピックの影響で来客が少ないとの声が聞かれた。消費者の間では不要不急の商品を購入しない姿勢が強まっており、目玉商品を展開しても売行きが悪い。		
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	求人数の動き	・派遣先企業からの求人件数は、低迷が続いている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	周辺企業の様子	・相変わらず求人数が少ないほか、求人広告を出稿しても効果が上がらない。傾向としては紙媒体離れがますます進んでいる。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人出稿については、非正社員よりも正社員求人の方が前年比のダウンが大きい。全体に占める割合の大きなサービス業の減少傾向も続いている。
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	周辺企業の様子	・これまで比較的好調であった、企業に対する合同説明会のセールスに苦戦しているなど、求人全体が減少傾向にある。
新聞社〔求人広告〕 (担当者)		それ以外	・この7、8月は新聞広告の動きが良くなく、全業種で前年割れとなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・求人広告の出稿は業種が限られてきており、不動産販売や保険の営業などが特に多い。全体としては、新卒や30歳前後までの転職を除いて低迷している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は昨年から前年比マイナスで推移しているが、特に春以降は20%超のマイナスとなっている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・5月以降、特に求人数の減少が激しい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・飲食、宿泊業やサービス業では新規求人数が大幅に減少している。特にサービス業では、派遣求人への適正化による影響もあり、派遣事業所からの新規求人が極端に減少している。一方、正社員への転職の最後のチャンスと考え、30代前半の派遣社員による来所が増えている。
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・日雇労働のうち、期間雇用だけでなく現金仕事の日々雇用も、前年比で20～25%の減少となっている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	周辺企業の様子	・取引先企業からは今後に対する不安の声が多い。
		民間職業紹介機関（支社長）	求人数の動き	・新規求人数の減少に加えて、採用計画の見直しによる求人の中止も増えており、有効求人数が減少に転じている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度の採用活動を終了した企業が、例年よりも多い。
	悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣依頼は春から減少傾向にあったが、ここへ来て顕著となっている。正社員による補充が進んでいるとの見方もあるが、やはり景気後退で各企業が求人を抑えている部分が多い。
職業安定所（職員）		採用者数の動き	・求人数は前年を上回っているが、正社員求人の割合に変化はない。また、求職者からの応募が殺到するような、条件の良い求人も減っている。その反面、求職者の正社員志向は強いいため、採用者数は減っている。	

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・大きなトレンドの変化やヒット商品は見当たらないが、お盆以降の気温の低下もあり、秋物商材が前年に比べて動き出した。
		スーパー（販売担当）	販売量の動き	・暑い日が続いたので、飲料・ビール等の売上が好調に推移した。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・オリンピックや地上デジタル放送の効果があり、薄型テレビなどが良く売れた。
		その他小売（営業担当）	販売量の動き	・ガソリン高の影響か、鉄道利用が増加して、駅での販売が増えている。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・8月終わりになり涼しくなるにつれて、来客数は確実に増加している。また原材料の値上がりについても、現状ではそれほど影響はない。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・8月に入り来客数は前年を上回っており、5月ごろと比較しても良くなっている。猛暑のため、夜中心のイベントが好評で、昼間よりも夜間の滞在者数が伸びている。
	変わらない	一般小売店〔紙類〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が少ない。その上、客もなかなか購買する気にならず、販売量が少ない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・8月はバーゲンも一段落し、暑さも厳しく来客数の減少が予想されたが、大幅に値引きした催しには、大変多くの客が来店し、夏物の中だるみが解消された。また、月末には割引販売の日数を増やしたことなどが好結果に結びついており、一時の買い控えが若干緩んだ。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・現在の売上高は3か月前と比べてほぼ同じ水準で、前年比で見ると9割強といったところである。そろそろ下げ止まったかという感覚はあるが、売れているテナントと売上を落としているテナントが混在している。
百貨店（電算担当）		販売量の動き	・支店が大小6店舗あり、本店の売上は良くないが、近くの有名神社の特別拝観など、大きな行事が続いた地域の支店が好調だった。人が集まる所では、お金も動く。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・先日まで行われていたお中元ギフトセールが終わり、現在、毎年恒例のギフト解体セールを現在行っている。例年になく大盛況で、それまで行われていた婦人服の催事が前年比を下回ったのに対し、解体セールのほうが前年比プラスで推移している。生活に密着した商品の購入にはお金を惜しまないという傾向が出ていて、婦人服・紳士衣料・洋品雑貨などのぜいたく品に関しては、なかなか手が出ないという状況が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・ここ数か月間、来客数が前年比104%、販売点数が前年比102%、客単価が前年比100%と同じ傾向で続いている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数を前年比で見れば、3か月前から横ばいである。売上も横ばいであり、良くなったという印象はない。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・新規の大型取引店の寄与が大きく、既存店の減少分を引いても、かなり良くなってきている。気温もお盆以降落ち着いてきて、その分需要も増えている。第1週目は悪かったが、2週目からは良くなり、盆関係の季節商品もそこそこ売れていた。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・タスゴ導入でたばこが伸びている。また、アイス・飲料・冷やし麺が、気温が高かったことから売れている。ただし、たばこ・アイス・飲料以外は、単価は低下し販売数は減少している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年より早く、いきなり涼しくなってきたので、夏物が売れにくくなっている。反面、秋物の動きが良い。特に初秋物のブーツ関係が動いている。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・3か月前からずっと来客数の減少が続いている。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・猛暑やオリンピック開催などで、エアコンや薄型テレビの販売が好調だった。ただし販売点数は前年比120%であったが、売上は90%であった。
		乗用車販売店（統括）	お客様の様子	・景気が悪い悪いといいながらも、必要だと思っていることには、相変わらずお金を使う。
		乗用車販売店（サービ担当）	販売量の動き	・新車の販売台数が伸びず、来客数が少なくなっている。客の財布のひもは固く、値段の安い方に流れている。また、燃費の良い車に買い替えをしている客も多い。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・月によって来客数にかなり波がある。
		都市型ホテル（従業員）	来客数の動き	・今月のレストランの売上は前年を上回っているが、宿泊や宴会は前年並みであり、数か月前から一進一退となっている。
		都市型ホテル（総務担当）	販売量の動き	・会議、展示会関係と連携した宿泊数が少なく、計画に程遠い。また、景気の低迷に伴う予算の締め付けが大きく、当ホテルの規模としては不十分なため、様々な面で苦慮することがある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・盆休みの前までは例年並みだったが、盆を過ぎてから客は減った。特に、夜飲みに出ている客は少なく、乗っても近場が多いため単価が伸びず、売上はあまり良くなかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・8月は松江市の夏祭りや各種イベントが多数あり、客の利用も多く、良く稼働した。ただし、前半は前年比100%を維持していたが、盆過ぎからはだんだん戻すばみになった。週末の繁華街の客の出足も悪く、日中の客の利用も大きくは望めない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・契約獲得が伸び悩み、契約者数の純減傾向が続いている。また客の料金滞納件数がやや増加している。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・夏休みに向けて様々なキャンペーンに力を入れた結果、なんとか前年並みの数字となった。今後も集客増は難しそうであり、現状の数字を維持するために人や金を使っていくことになりそうである。
		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・今夏は猛暑となった上に、ガソリン高の傾向も続いたことから出控えによる来客数の減が懸念されたが、前年以上の来客数を記録した。
		設計事務所（経営者）	お客様の様子	・販売額の低下が続き、明るい材料が一向に見えてこない。相変わらず地方経済の活性化の道筋が見えず、一企業の努力では限界がある。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月初めから盆にかけて、暑さのこともあからか、人出が悪い。近隣で行なわれる夏祭りの人出も例年に比べ少なかった。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・この夏は、かつて経験したことのない割引率によるバーゲンを実施した。売上はそこそこだったが、この割引率ならば客が飛びつくだらうと予想していたのに、全くそんなことはなく、この業界のデフレ傾向を一層強く実感している。より良い物を、よりタイムリーに、より安く、という客の購買動向が手に取るように分かり、非常に厳しいことを実感している。
		一般小売店〔酒 店〕（経営者）	お客様の様子	・前半は取引先の飲食店の売上は、前年比でわずかに減少している程度であったが、お盆を過ぎて大きく落ちてきている。同業者とも話しているが、賃金の低下、原価の高騰、物価の上昇などから、客の節約、儉約意識が強まってきて、購買意欲を低下させている上、マスコミ報道が消費者意識に拍車をかけている。
		一般小売店（経営者）	販売量の動き	・今までは、来客数、売上数量等、いろいろな面でまずまず順調に増加を続けていたが、今月に限っては前年をクリアするのがやっとの状況である。特に、盆過ぎの停滞感というのは、例年になく激しいものだった。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	来客数の動き	・当社は企業関係の注文が多いため、盆休みのある8月は仕事が少ないが、それにしても今年は例年に比べて注文が少ない。
		一般小売店（営業）	販売量の動き	・お中元の売上は若干例年より少なかったものの、何とか昨年に近い成果を上げることができた。しかし料飲店関係の売上が減少しており、客が外食などをかなり控えている様子がうかがえる。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・生活必需品など、ぜいたく品以外についても買い控えなどが起こっており、客の消費行動に変化が見られる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・順次、店頭では秋物への移行を行なってきているが、婦人ミセスゾーンを中心にファッション部門は総じて苦戦している。継続展開の夏処分についても動きが鈍く、財布のひもは諸物価高騰もあり、依然として固い。また、盆の帰省客を対象にした売り場も来客数の減少が顕著である。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月は、高額ぜいたく品だけでなく今まで景気の影響の少なかった日常の身の回り品も大苦戦した。客の様子からは、さらなる儉約意識の強まりと、買い物に積極的になれない様子が感じられる。
		百貨店（販売担当）	販売量の動き	・8月のセール時期ではあるが、セール品でもまとめ買いは少ないなど、客の買い方は非常にシビアであった。販売数は前年比90%前半で推移した。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・生活防衛意識の高まりなのか、客が使用食材を変更している。例えば精肉では牛肉の売上が悪くなり、豚肉・鶏肉など安い食材の売上が伸びている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・来客数・販売量・客単価すべてが悪い。商品が何もかも値上がりするので、客は購買意欲を失っている。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・盆期間は昨年並みに推移したものの、それ以外は客数・客単価が前年割れとなった。ガソリン高の影響が、ピーク時間帯でも駐車場に空きがある。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・食品関係でも、節約志向がかなり進んできた。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・来客数及び1点単価はほとんど変化がないが、必要な物だけを買う傾向があり、買上点数が減っているため客単価が下がっている。
		スーパー（経営企画）	販売量の動き	・8月21日現在の既存店販売量の前年比は97.07%であり、客単価も99.95%と前年を下回った。
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・タスポの関係で来客数は伸びているが、全般的に客単価は低下しており、オリンピックの関係があるかもしれないが、来客数の伸びも7月に比べて低くなっている。全体的に悪い雰囲気がある。	
	衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・近くの大型ショッピングセンターの改装以降、売上、来客数ともに減少している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店 (販売促進担当)	来客数の動き	・今年は盆もあまり客数が伸びず、来店してもセール物しか見ない客が多いので単価が上がらず苦戦したが、ボトムと小物でややカバーした。本格的に暑いため、メンズの動きは良いが、レディースの来客数が異常に少ない。
		乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・毎週催事を行い来客数の増加を図っているが、今年に入ってからには特に減少傾向が顕著である。また大・中型車の販売が非常に苦戦している。
		乗用車販売店 (店長)	販売量の動き	・稼働日数が少ないため、販売目標は低めに設定していたにもかかわらず、販売内容は危機的な状況である。特に小型車の販売が不振だった。
		自動車備品販売店 (経営者)	来客数の動き	・売上高は、タイヤの値上げ前の需要で前年比を上回っているが、来客数の前年比は前月より悪化している。また高額品のナビゲーションの販売台数も前年を下回っている。
		その他専門店 [時計](経営者)	単価の動き	・本業である宝飾・時計・眼鏡販売は、特定の客層に高額品が売れるものの、全体的に低調である。しかしながら、おみやげ店の販売は、当地への観光客の増加から販売量が前年を上回っている。ただし単価は低い。
		その他専門店 [カメラ](店長)	来客数の動き	・来客数が前年比95%と落ちている。
		スナック(経営者)	お客様の様子	・今月はオリンピックもあり、また西日本は大変暑かったのも、客も冷房の効いた家のテレビでオリンピックを見るという声が多かった。したがって、どここの店も客の入りが大変悪かった。
		その他飲食[ハンバーガー] (経営者)	来客数の動き	・前年と比べ、来客数の減少幅が大きくなっている。夏休みの行事である祭り、花火大会、お盆の客足が特に鈍かった。
		観光型ホテル (経理総務担当)	お客様の様子	・宿泊、料飲部門とも、客単価が落ちている。特に料飲部門では、夏休みの家族連れ客が、夕食をレストランではなく、単価の安いラウンジでとるケースが目立った。
		都市型ホテル (スタッフ)	お客様の様子	・ビジネスマンの食事利用が激減しており、平日のランチ利用が思わしくない。夜のレストラン利用も以前に比べ減少している。
		タクシー運転手 タクシー運転手	販売量の動き 販売量の動き	・運行回数が減少している。 ・毎年8月の盆明けは暇なのだが、今年は8月全般に観光客も極端に少なく、夜の街もタクシーに乗る人は少なかった。また今年くらい暑いと、日中バス停で待つ人が手を上げそうなものだが、それも少なかった。結果として、売上が前年比5～6%減少した。
		通信会社(企画担当)	お客様の様子	・営業活動等で戸別訪問する際、物価高が家計へ影響を与えていることに言及する客が以前より多くなった。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新規販売数量は減少傾向であり、解約もやや増えている。
		ゴルフ場(営業担当)	競争相手の様子	・ガソリンの高騰など、物価が上昇したため、レジャー産業には逆風が吹いている。今まで以上に、値段が安く質の良いコースを選択するようになった。
		美容室(経営者)	競争相手の様子	・同業者の集まりで出てくる話は、「最近売上が伸びなくて景気悪いね」という話ばかりで、単価を安くしても来客数が伸びない。
		美容室(経営者)	お客様の様子	・客の会社の倒産とか、仕事量の激減で生活が圧迫されているという話をする客が多い。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・客は給与の伸びがなく、または減少したため、消費に大変慎重になっている。また、住宅購入に関しても、余裕がないため、借り入れ等の審査に通らないなど、悪循環に陥っている。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・景気がどうなるのか見直しが立たないなかで、客は住まいの改善にまで手が出せない状況にある。
		設計事務所(経営者)	お客様の様子	・建築費の高騰や景気の先行き不安から、いくつかのプロジェクトが中断している。
		住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・来客数が、各展示場ともに4割減となっており、前年同月に比べても2割減となっている。
	悪くなっている	商店街(代表者)	販売量の動き	・今年に入ってから、悪い状態がずっと続いている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		商店街（代表者）	お客様の様子	・オリンピックで一喜一憂しても、現実に戻ると値上げ等の社会不安ばかりが目に入る。日常生活の今後の不安からか、買い控えの傾向も現れている。
		商店街（代表者）	単価の動き	・当店のランチは950円だが前と比べると販売量が少なくなり、代わりに安い単品が出るようになった。また、食事後のコーヒー等の飲み物の注文が少なくなった。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・お盆期間中の進物の量はそれほど減っていないが、単価が非常に低くなっている。ギフトを包む忙しさは一緒だが、売上は上がらない。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・8月に入ってもハンドバッグの苦戦が続き、人気ブランドバッグのセール催事も前年比67%と大苦戦し、前年はお盆まで売れた夏物も今年は失速した。ブーツの売上が前年を上回っているが、ヤングゾーンは衣料品を含めて前年割れ、店舗全体でも前年割れとなった。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・買い渋りが目立ち、必要な物しか買わなくなった。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が、前年比で90%をきるような状態である。物価の高騰に加え、今年は猛暑の影響もあってか、特に月の前半に来客数が例年以上に落ち込んだ。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上点数が減っている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・今月に入って、来客数が減少した。先月は前年比105～106%だった来客数が、今月は100%と5～6%低下した。非常に苦しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前年少し動いた最終夏物も、秋物も、どちらの商品もピクリとも動かない。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・客は、安くて良い物をとという心理が一層強くなってきている。買い回りや、競合店での価格調査も、頻繁に見受けられるようになっている。
		乗用車販売店（統括）	販売量の動き	・8月の販売は前年比87.3%と大変厳しい状況である。特に1,500cc以上の車種と商用車の不振が目立つ。
		住関連専門店（広告企画担当）	それ以外	・来客数、販売量、単価、お客様の様子と全てが悪い。とくにお盆の長期休暇でさえ客の動きがなかった。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	来客数の動き	・夏物も売れないし、秋物の新しい商品も動かない。来客数は前年よりも大きく減少した。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・原材料の高騰により、売価を上げて営業して3か月が過ぎたが、来客数は前年より減少しており、客の外食控えを感じる。
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・例年だと、お盆などの旅行について、個人客の需要が非常に多かったのだが、今年は旅館などに空室もあり、例年の半分以下の状況であった。
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・輸出を中心に鋼材需要が堅調に推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先からの受注件数などが、3か月前と変わらず、割と良い数字で推移している。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先の生産台数が横ばいである。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・建設関係は、公共・民間共に低調のままで推移している。地価もまだまだ下がっていて、不動産の動きもなく、全く良い話がない。
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの受注は停滞したままで、昨年に比べて低めの目標値に対しても厳しい状況となっている。個人向けを含めた光サービス全体の増加速度も鈍っており、好転の兆しは見えない。
	金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・主要受注先では、北米向けは景気低迷から輸出が減少しているが、アジア・欧州向け輸出が依然として好調で、受注全体としては高水準を維持している。	
やや悪く なっている	繊維工業（統括担当）	受注量や販売量の動き	・動きが全体的に停滞気味である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原燃料価格の高騰が止まらないうえに、商品への価格転嫁が追いつかない。
		化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料は値上がりしているのに対し、販売価格の改定が進まない。社内のコスト削減を進めているが、厳しい。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注が途切れた時期に当たったためか、生産量が激減している。9月も回復の見込みがない。
		鉄鋼業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・電力・ガス等エネルギー関連費用や材料費の高騰が引き続き、売価に転嫁できず、収益圧迫要因となっている。
		金属製品製造業（総務担当）	取引先の様子	・工場ではフル生産で操業しているが、得意先が受注していた案件がキャンセルになったとの連絡を受けた。他の受注があるため、生産には影響はないものの、ここ数年なかったことである。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・国内市場の冷え込みによる売上の減少と、生産資材の高騰による生産コストの増加により、依然として厳しい状況が続いている。
		電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・携帯関連は秋モデルの受注が低調で推移し、前年を大きく下回っている。エアコン関連も特に欧州向け受注が減少し、自動車関連の売上不振と共に全体の売上も減少傾向となっている。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・材料価格が高騰しているが、価格に転嫁できず業績が非常に苦しい。受注も安い商品に偏り気味であり、数量は安定しているが利益に結びつかない。
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・県の財政悪化による公共事業の抑制、景気の先行き不透明感による民間設備投資の停滞に伴う受注競争の激化、商品価格の上昇に伴う原材料の高騰により収益状況が悪化しており、改善するには時間がかかる。
		輸送業（統括）	競争相手の様子	・入札時、例年より予想がつかないほど低料金で落札する競争相手が出てきた。
		輸送業（運送担当）	取引先の様子	・原油価格高騰のあおりを受け、運送業者の発送重量が伸び悩んでいる。
		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・建設・土木においては、相変わらず公共工事が全くない。ガソリンスタンド等は原油高もあり、販売量が全く上がってこないという状況が続いている。原油・原材料の高騰が、かなり売上に響いてきている。
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・例年だと猛暑の夏は、季節商材を取り扱っている販売店は健闘するはずだが、今年は不振が目立つ。また、建設業も大手業者の民事再生法申請のあおりを受けて、先行きの不安からか受注が低迷している。
		悪くなっている	農林水産業（従業者）	それ以外
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（担当者）	雇用形態の様子	・次年度の新卒採用に関して予算を現状維持、もしくは予算減にする方針の企業が目立つ。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・新規登録者が前年比で減少している。
		人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	・景気の減退感が強まり、求人依頼が前年の80%程度で推移している。一方で過去には雇用情勢が悪くなると派遣会社への登録が増えていたが、現在は登録者が減っている。一部の求職者は雇用情勢が変化・悪化していることに気づかず、数か月前までの高い求人倍率の状況が頭にあり、求人を選び好みする傾向が続き、求人企業と求職者のミスマッチにつながっている。
	求人情報誌製作会社（支社長）	求人数の動き	・前年比で求人件数が減少している。	
	求人情報誌製作会社（支店長）	周辺企業の様子	・コストダウン意識の高まりにともない、求人意欲が減退している。	
職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の建設業では受注の減少が続いており、また製造業では受注が多く忙しいが、原材料費の値上がりがある一方で受注単価は変わらないため利益が上がらない。生産が海外にシフトしたため、前年と比べて受注が半減し、今後も受注が見込めないため従業員を解雇する予定の事業所もある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・原油・資源価格の高騰による企業収益の低下などから、企業が求人を手控えているか、あるいは雇用形態を見直している。
		職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・ほとんどの業種において、従業員300人未満の企業から申し込まれる新規求人数の前年比での大幅減少傾向が、8月になっても続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	採用者数の動き	・複数の企業において、求人依頼を受けて人材を紹介したものの、中途採用の一時中止の知らせがあった。
		民間職業紹介機関（職員）	周辺企業の様子	・地場の建築会社で、売上減少のために人員縮小が見られる。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人件数は、卸売・小売業、サービス業での減少が目立ち、前年比5%の減少となり、減少傾向に歯止めがかからない。特にサービス業の求人は、労働者派遣事業からの新規求人の減少が顕著で、派遣から自社社員への転換や、求職者の派遣離れが要因となっている。

### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	タクシー運転手	単価の動き	・大きなイベントが多く、利用客が増加した。
	変わらない	スーパー（店長）	販売量の動き	・8月の前半は猛暑のために、夏場の商品、飲料関係を中心によく売れたが、お盆の期間が長かったため、ピークがなく、全体では販売量が伸びなかった。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・クリアランスセールとお盆の影響で、売上は前年並みで推移した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・お盆休みとガソリン価格の高騰で、客自体がお金を使うことにちゅうちょしている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・愛媛県下の軽自動車の登録件数は7月に19ヶ月ぶりに前年比を上回ったが、長続きせず8月も同96%と前年を割り込み、登録車を含む総市場では同90%と非常に悪い。そんな中、当社は商品力で同105%と伸ばす事が出来ているが、客の動きが非常に不安定である。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・松山・道後は、「坂の上の雲」プロジェクトや道後温泉周辺の整備により、ある程度にぎわいもあり、日帰り客は増えているが、宿泊客が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・夏休み期間中の旅行の申込みは前年と比べて低調であった。毎年家族連れの申込みが多い海外旅行が燃油サーチャージの影響で特に少なかった。その分、都心のテーマパーク、北海道、近畿、山陰の温泉など国内旅行が多かったため、国内の航空券の売上は前年と変わらなかった。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・新規加入勧誘時に費用面での理由で断られることが多い。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・郊外に大型ショッピングセンターが開店した影響で、来客数が減っており、売上に影響が出ている。ガソリンの値上がりも多分に影響している。
		商店街（代表者）	それ以外	・飲食店中心に新規出店が見られるが、夏物が終わった後の物販店の撤退が顕著になっている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・百貨店を含む小売業界は主力の衣料品が最も厳しい。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	単価の動き	・今年はお盆休みを長く取れる人が多く、売上増加を期待していたが、前年より1割程度悪い。1,000円以上の物が売れていない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・単価の低い商品の売行きも良くないが、単価が1,500円を超える商品の売行きは非常に悪くなっている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ売上、来客共に下回った。ファッションパーツ等の夏対策商品が好調に推移した。紳士及び婦人衣料品も同じような傾向が見られた。ファッション性の強い商品は前月同様に苦戦した。
百貨店（営業担当）		お客様の様子	・オリンピック期間中は、家でテレビを見る人が多く、人があまり動かなかったということもあるが、オリンピックが終わり、夏物の最終処分でも、客は余計なものは買わず、厳しい状況であった。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・処分価格であってもよく吟味し、必要最小限しか購入せず、まとめ買いや衝動買いは極端に減少している。また特価品であっても、返品や取替えが増えている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・惣菜だけが好調である。7月以降の猛暑で飲料、ビール、アイス等は前年並みに売れたが、全体では客数の減少が継続している。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・ガソリン高の影響により大型商業施設の来客数が落ちている。逆にガソリン補助キャンペーンがニュースに取り上げられる状態である。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・すべての商品が価格上昇傾向にあり、購買意欲が減少している。その結果、1人当たりの買い上げ点数が減少しており、全体の売上が減少している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・夏物セールは相変わらず単品買いが多く、客単価、売上高で前年を下回るペースで推移している。同時に秋物を立ち上げているがセール以上に低調である。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・先月から、買上客数が昨年の5%から10%下落している。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・来客数が前年に比べ減少気味である。また、購入数も1点のみという客が相当数を占めている。テレビは価格に手ごろ感が出てきてよく売れているが、他の物は買い控えしている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・8月の県内自動車登録台数は前年比大幅減少した。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格の高騰が販売量及び販売車種に大きく影響している。販売量も減少し、車種も軽自動車へと流れており、普通乗用車しか扱わないカーディーラーとしては、非常に苦しい。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・商談が非常に減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・7月までは小売価格の上昇に対し、買物には来るが、買上点数を控えるという傾向であったが、8月以降は大手の出店の影響もあるが、更に買物を控える傾向が見える。
		通信会社（支店長）	単価の動き	・景況感悪化の最大の理由は、原油価格の高騰であり、企業によってはコスト増を販売価格に十分転嫁できないことによって収益が圧迫され、また一部の値上げが家計の負担を更に増大させている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・販売数はもとより、来店者数も減少傾向にある。市場全体でも目新しい動きはない。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は前年並みだが、節約型になっている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・公共事業自体が大幅に縮減される傾向が一段と強まっている。特に県・市町村では著しい。仕事がなく、あっても低価格競争で利益も出ない状況である。建設業の倒産が多く、行政機関等の政策変更がされないなかで、景気は更に悪くなっている。
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客は物価が高騰し始めた頃から生活防衛に入っている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店の雰囲気良くない。客足が少なく元気がない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・1年の売上でピークを向かえる8月も毎年前年実績に届かない結果が定着している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・食料品は値上がりしているのに、単価が前年と同じか低下しているケースがある。客は生活防衛に入っており、前年より2ランク以上、価格の低い商品を買っている。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	来客数の動き	・原材料高騰により販売単価を上げたために、客単価は上がったが来客数が減少した。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・客との話のなかで、「不景気だ」や「どこまで落ちるんだろう」というような内容が多く、それに伴い、来客数、客単価が低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・本来、暑い時ほどタクシーに乗るが、今年の夏に限っては客が減っている。すべての物が値上げのなかで、タクシー代も節約している。1・2時間待って、やっと乗ってもらっても近いところが多く、全体に売上が上がらない。夜も飲みに出ている人が少ないので、2時間ぐらい待っても1,000円以下で、苦しい状況である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今月はよさこい祭りやお盆の帰省など客の動く要因があったが、売上は下落した。また、客の反応も良くない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・原油高や物価高で、マイカーで来る客がかなり減っている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・営業努力でかろうじて客単価の維持はできているものの、来客数の伸び悩みが続いており、厳しい状況である。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・原料の高騰が続いており、非常に厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注残を抱えており、その消化により前年並みの売上は確保できた。
		通信業（営業担当）	それ以外	・営業活動で法人を訪問しても個人消費に対する明るい話題がまったく無い。大型量販店、スーパーの管理者層からは、「個人消費の防衛意識が強まっている」「イス・テーブルなどの修理の問合せが増えている、買換えず修理し使用する節約意識が高まっている」「昼食を外食から弁当持参にする社員が増えた」などの話題が出ることが多い。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・西日本地区では、地場の土木・建設業者の倒産が続いており、建設業界の景況は悪化している。それを受けて中小のクレーン業者・運送業者の廃業も続出している。クレーンを販売できるユーザー層が絞られてきている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・同業者や取引先で手形が落ちるとか落ちないとかいう話が多くなった。また、現実に倒産する業者も多くなった。
		輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・物流合理化策による受注単価の下落に加え、原油高を主とした原材料費の高騰で、収益率の低下が著しい。
		輸送業（支店長）	競争相手の様子	・原油価格の高騰や大都市圏の経済停滞・低迷の影響で地方経済の低迷に拍車がかかり、購買力の低下で荷動きが2桁台に迫る落ち込みとなっている。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・販売数量が低下傾向にある。また、高額商品よりも低価格の商品への志向が強まっている。
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・同業者との会話の中で、「広告やチラシを打っても全然反響がない」「オープンハウスをしても客が来ない」という状況がみられる。	
	悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響で、全体的に受注が落ちている。計画通りに売上が伸びない。
		建設業（総務担当）	それ以外	・懇意にしている税理士によると、「平成20年1月から6月までの決算が終了したが、赤字企業が大半を占めており、実質黒字決算の企業は少数である。特に建設関連企業の赤字幅が拡大している」とのことであった。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・土木関連事業を中心に倒産件数が非常に増加している。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の関与先の決算状況や試算表を見てみると、前年と比べて一段と悪化している。特に資金繰りの悪化がひどい。今月に入ってから、すでに倒産が何件か出ており、景気は一段と悪化している。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人需要は低調であるが、お盆時期に開催した就職・転職のイベントは転職希望者の動員も多く好評であった。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は2,251人で、前年同月と比べて12.2%の減少であった。下げ幅は前月と比べ、10.5ポイント縮小したものの、前年割れは前年9月より11か月連続となっている。また、3か月前の求人数は2,206人と、ほぼ同数となった。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・案件依頼数が前年同月比で2割減少した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年比で減少を続けており、非正規型雇用の求人までも減少に転じた。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人倍率は、3か月前と比べて0.02ポイント減少し、0.69倍となった。
		民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・土木関係の自営業者や建設業界の現職の人の登録が増えてきた。自営業者は事業の廃止、建設業界の現職の人は会社の先行き不安などが登録の理由である。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・本大学の学生への求人数、求人件数が減少している。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・建築関係では12月までの受注件数がほとんどないとの声が多い。家具関係も良くないが、最近では家を新築しても家具を新しく購入する人は少ない。

#### 10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・当社の夏の企画が当たり、来客数が大幅に増えた。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・8月前半は天候も良く、夏休みで来客数はいつもより多かったが、売上にはつながっていない。ボーナス等は一般の企業ではなかなか厳しいものがあり、買物客の購買にはつながっていない。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	来客数の動き	・客の来店頻度が少しずつ減っている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今年は気温が高かったので、夏物の最終処分が例年以上に売れるのではと予測したが、価格が安くても売上は良くなかった。客の消費に対する姿勢は非常に消極的である。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・生活用品の価格の上昇により、平日に比べ土日の来客数が減少している。ギフトにおいても同様の傾向があり、ギフトセンターでの受注は前年割れとなった。一方、通販、宅配、インターネット等の店頭外での受注は伸びている。また、バーゲンの売上が伸び、クレジットによる買物も前年実績を確保しており、生活防衛意識の更なる高まりがみられる。
		百貨店（営業推進担当）	販売量の動き	・取組先（メーカー）の商材供給量が減っている。不良在庫リスクを回避するため、生産量を抑えていることが影響している。
		百貨店（企画）	お客様の様子	・売上の減少傾向が続いている。売上点数は前年並みであるが、平均商品単価が下がっており、消費に対する防衛意識が高いことがうかがえる。
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・前月から今月にかけて夏物の最終処分を打ち出しているものの、客は価格に関係なく、必要のない物は買わない。客の買物に対する姿勢は変わっておらず、最近では「この商品は最近値上げしたのか？」と尋ねる客も増えている。価格に対して神経質な客が増えた。
		スーパー（店長）	単価の動き	・今月は前年に比べ営業日が1日多く、差し引くと売上は前年と変わらない。来客数は微減、売上点数も減少、単価が約2%上昇となり、大きな変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・依然として続いているガソリン高や食料品の単価上昇に伴い、消費者の購買意欲の回復がみられない。先月は良かった衣料品も、今月に入ってからかなり厳しい状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当・店長）	来客数の動き	・タスポのお陰で売上自体は先月と変わらないが、お盆過ぎの涼しさにもかかわらず、デイリー品、雑貨品の売上が伸びていない。全体的に客単価も低く、来客数もあまり変わっていない。
		衣料品専門店（店員）	来客数の動き	・今年は盆休みが長く、なかなか混雑するほどの集客はなかった。夏物ファイナルセールでそこそこの売上は取れたが、子供服の売上が足を引っ張っている。
	家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・猛暑・北京オリンピックによる特需の反動が出てきた。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		乗用車販売店 (販売担当)	販売量の動き	・6、7月と前年を上回る販売量になり、やや景気が持ち直したかにもえたが、今月はほぼ前年並みであった。景気が良くなっているのか停滞しているのか非常につかみにくい状況である。
		その他専門店 [ガソリンスタンド](統括)	販売量の動き	・8月の燃料油の小売価格は最高値を更新し、客が明らかに燃料油購入を節約していることが、はっきりうかがえる。また、旅館・ホテル関係者からは、車でのファミリーの宿泊旅行が減少し、宿泊が前年に比べ減少しているとの声をよく耳にする。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・とにかくグループ客が減っている。相変わらず厳しい状況が続き、回復の兆しはみられない。
		その他飲食の動向を把握できる者	お客様の様子	・客がアフターコーヒーを飲まなくなっている。
		観光型ホテル (営業担当)	来客数の動き	・7月からの暑さが8月も続き、運よく台風も無く天候に恵まれたせいか、ビアホールの来客数は先月に続き好調であった。また、学生団体の宿泊予約も予定した数を確保できた。
		旅行代理店(業務担当)	販売量の動き	・原油高の傾向に大きな変化はなく、それに伴い、法人需要・個人需要共に明るい展望は無い。しかし、現在が底であり、これ以上大きく悪化することはない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・猛暑で近距離のタクシー利用が増えたが、景気は3か月前と変わらない。
		通信会社(業務担当)	販売量の動き	・例年、8月は、7月より販売数が落ちるが、今年は割賦販売方式への変更から7月ボーナス時期の特需がなく、客が携帯電話の買換えを限界まで我慢していたため、販売数の増加はないが、落ち込みも極端ではない。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・観光施設はNHK大河ドラマの効果がかなりあるが、それがないと基本的に景気は後退している。ゴルフ場は相変わらず料金の競争があり、入場者はほとんど変わらない。
		ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・原油高で遠距離の客が減るのではないかと危惧したが、来客数は前年を若干上回った。
		美容室(店長)	お客様の様子	・売上は最悪だが、ガソリンが来月から値下げされるため、客の表情が柔らかくなった。
		音楽教室	お客様の様子	・通常は活気のある時期だが、その様子がうかがえない。
		やや悪くなっている		商店街(代表者)
商店街(代表者)	来客数の動き			・依然として通行量が少なく、買物客が少ない。メーカーもなかなか在庫を持たず注文分しか作らないという守りの体制で、なかなか新しい商品が入ってこない。
商店街(代表者)	単価の動き			・購買層が年配客ばかりなので、税金、年金問題等の影響を受け、客足が鈍い。
商店街(代表者)	来客数の動き			・夏場暑かったせいもあり来客数が少なく、同時に単価も落ちている。
商店街(代表者)	販売量の動き			・天候が不順だったこともあり、来客数、売上共に前年に比べ落ち込んだ。
一般小売店[食料雑貨](店員)	販売量の動き			・6月から7月にかけて、飲食店の多くが50～100円の値上げを実施した影響に加え、オリンピック観戦による出控え、消費者の消費抑制行動から、飲食業関係は軒並み売上を落としている。盆休みの帰省客による一時的な売上回復も瞬時に終わり、飲食店向けの卸業者もかなり苦戦している。
一般小売店[茶](販売・事務)	単価の動き			・来客数も少ないが、購入単価も下がっている。仕入単価は上昇し販売単価は低下しているため、例年に比べ売上は半減である。相変わらず客の買い控えは続いている。
スーパー(店長)	単価の動き			・仕入価格の値上がりを転嫁した商品の売行きが悪い。今後もこの傾向が継続する。
スーパー(店長)	競争相手の様子			・原油価格の高騰により客の購買意欲がなくなっている。価格をアピールしても客はそれほど魅力を感じないようで、プライベートブランド商品を中心に販売し、利益を確保している状況である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店長）	単価の動き	・商品単価は上昇しているが、1人当たり買上点数が前年比96%と落ち込んでいる。1人でたくさんの物をなかなか買えない状況が出てきている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・中元ギフトの1点単価が前年比94.4%、買上点数は同105.7%となり、1点単価は節約のため下がっているが、買上点数は増加している。連日の猛暑のため健康医療関係や地産地消の果物等の売上は前年比110～120%と伸びている。一方、従来のギフト商品の売上についてはほとんどの商品が前年を5～10%下回っている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・相変わらず客は食品などの生活必需品のみ購買する傾向が強く、衣料品、住居用品等の買上がかなり少ない。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・買上客数の減少がみられる。郊外型商業施設なので、ガソリン価格の高騰により、車での来客数が減少している。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・気温は前年と大差はないが、今年は盆前後の稼ぎ時に激しい雨が降ったことや前年とのお盆商戦の曜日ずれにより、お盆商戦の盛り上がりは今一つであった。販売数量は伸長しているものの、相場安による野菜や青物の入荷減、養殖魚・かに類・うなぎの相場高騰による魚介類の値上げが売上に影響した。また、目玉商材の設定に苦慮した加工食品や、猛暑により動きの鈍い菓子、ホームセンター、ドラッグストア等の競合店の影響を受けている雑貨等の不調もあった。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・夏らしい気候で季節の物は比較的動きが良いが、値上げがあった物などは相変わらず停滞している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・ガソリン価格や物価高騰により家計が厳しく、客が出費を控えているためか、盆休み等で帰省する人が減っている。例年売れる大容量の飲料やスナック菓子等の売上が大幅に下がり、8月中旬から売上は鈍化している。
		コンビニ（エリア担当・店長）	販売量の動き	・明らかに価格高騰のあおりを受けており、客は無駄な物を購入せず、低価格の商品を見定め購入している。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・オリンピック需要が終わり、先月は暑かったのでエアコンもかなり売れたが、今月に入りAV関係、エアコンの売上に反動が出た。
		乗用車販売店（管理担当）	お客様の様子	・猛暑と北京オリンピック、ガソリン代の高騰、景気の先行き等から、来客数が例年に比べて少なく、成約につながらなかった。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・例年盆を過ぎると来客数、客単価共に上向いていたが、今年の夏は厳しい。8月のキャンペーンは、来客数はまあまあであったが、客単価は低かった。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・物価が上がり、客の買い控えがみられる。
		高級レストラン（経営者）	競争相手の様子	・当店は郊外にあるため、飛び入りの客がほとんどない。そのため予約がないときは臨時休業するが、その回数が最近多くなっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年、宴会数が過去最大を記録した反動から、今年は前年比減となり、一昨年と同等になっている。宿泊は売上の減少が止まらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・競争激化による稼働率の低下、個人消費低迷による売上の減少が、レストラン部門の売上に影響している。景気は下向きである。
		都市型ホテル（副支配人）	販売量の動き	・予約の状況は、今までは木曜、金曜、土曜は大抵満室になっていたが、今年はなかなか埋まりが悪い。直近にならないと満室にならない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・マイカー使用の自粛や、オリンピック観戦による出控えから、8月に入って予約件数が悪くなった。ファミリー客の動きも前年より鈍い。特に近郊の宿泊に影響が出ている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月前半から中盤まで夏のいろいろなイベントがあったが、客の動きは非常に悪い。買物客が極端に少なく、夜の飲食関係の客も全く伸びなかった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・イベントがある時は非常に忙しいが、そうでないときは全く暇で、その落差が大きい。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・ガソリンや食品等の価格高騰から、消費者の買い控えがみられており、今後も景気は上向かない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
悪く なっている		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・あらゆる販売チャネルでの販売量が落ちており、市場に飽和感がある。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・諸物価の値上がりの影響を受けて、客はレジャー関連の消費を抑える傾向にあり、来客数がやや落ちている。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・来客数は増加傾向にあるものの、発売額の増加が小さいため、客は買い控えの傾向にある。
		美容室（経営者）	販売量の動き	・通常は春から夏の7、8月にかけておしゃれ産業も動きが出てくるが、夏の暑さによって景気も回復しないまま、中元商品も売れない状態が続いている。これといった対策もなく8月も終わろうとしている。
		設計事務所（所長）	販売量の動き	・官公庁の工事もさることながら、民間の個人住宅等も冷え切っており、思い通りに仕事が受注できない。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・不動産の物件の問い合わせ数と成約率からみて景気は悪い。今月の問い合わせ数は極端に少ない。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ガソリン価格高騰の影響が、住宅総合展示場への来場者数が減少傾向にある。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・小売業においては、例年であれば盆前は1年で2番目に大きい売上となる時期であるが、通常の平日よりも悪く、購買に全く結びついていない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ガソリン価格の高止まりや異常気象により、近郊からの来客数が急激に減少している。また食料品の値上がりが多品目に及び、消費者の財布のひもが一段と固くなっている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・ここ数か月、し好品である果物の単価、買上点数ともかなり減っている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・販売量、来客数は減り、単価も落ちている。7月はまだ中元ギフト需要があり、厳しいなかでも来店のモチベーションがあった。8月は、バーゲンと秋物商品の立ち上がり、先行層の先買い等がある月であるが、全く商品が動かない。客は本当に必要にならないと買わず、厳しい状況である。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・店に隣接して430台の駐車場が出来上がった。来客数は前年比103%と増えているが、売上は前年実績に届かない。客の購買が非常にシビアになっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・8月前半は気温が高く、なかなか買物をしにくかったことが影響した。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・先月までも非常に厳しい状況であったが、今月にきて更に厳しくなったことを実感する。先月までは、厳しいなかでも婦人服や雑貨、食料品、化粧品等、前年実績を確保する部門や商材が見受けられた。しかし、今月に入り、比較的手堅い消費である食品・化粧品などの必需品までもが厳しい状態になっている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数よりも売上が悪いという状況が前年9月より続いている。今月も来客数は前年比2～3ポイント減なのに対し、売上は4ポイントほど下回っている。1品単価、客単価共に落ちており、客の慎重な姿勢が続いている。北京オリンピックの影響はあまりなかった。外商関係は若干厳しいという状況である。
		百貨店（営業企画担当）	来客数の動き	・猛暑や豪雨の影響に加え、ガソリン、小麦、バター等の値上がりによる購買意欲の減退、北京オリンピック開催による購買機会の減少等で、来客数、売上は更に厳しい状況となった。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・コンビニは大半の客が目的買いなので、景気の動向が客単価に現れ、客単価が落ちている。タスポ効果もそろそろ薄れてきている。
		コンビニ（販売促進担当）	販売量の動き	・量販店は前年比102.6%、コンビニエンスストアは同94.5%、ローカルスーパーは同104.6%となっている。価格改定分を差し引いたら、ほとんど前年割れである。
		衣料品専門店	来客数の動き	・猛暑と豪雨で客足が遠のいたこともあるが、全体的に景気の先行きが見えないことも関係している。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・物価が全体的に上がっているため、客は心理的に買物をしぶっているようである。価格が高い、安いの問題ではなく、買物自体を控えている。
衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・7～8月の気温上昇が来客数の減少につながっている。特に高齢者の外出控えは直接売上の減少につながった。また、7月末から盆前の1週間、商店街全体で売上イベントを実施したが、全く盛り上がりせず、空振りに終わった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		衣料品専門店（総務担当）	お客様の様子	・8月の売上は、紳士衣料は前年比7%減、ミセスは同4%減、ヤング物は3%減となった。宝飾品、着物も大幅減である。平常の来客数が減少し、単価も下がっている。夏物バーゲンでの来客数も2割ほど減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・毎月来客数が減少しているため、上向き傾向にはない。
		乗用車販売店（従業員）	それ以外	・単価の安い軽自動車や低燃費の1,500ccクラスの車ばかりが売れ、利益が上がらない。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・客単価、来客数共に落ちてきている。県内の倒産件数も増えている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	単価の動き	・生活必需品ではない本等はどうしても支出の最後の商品となり、極力支出する金額も抑えられる。一度に買上される冊数も減少気味である。
		ドラッグストア（部長）	来客数の動き	・回復の兆しが全くみえない。
		高級レストラン（専務）	来客数の動き	・街に人通りが少なくなり、繁華街が寂れている。客単価も大分下がっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・売上が非常に悪い。人もお金も動いていないし、中元商戦の盛り上がりは7月で終わってしまった。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	来客数の動き	・来客数がめっきり途絶えている。
		都市型ホテル（総支配人）	来客数の動き	・原油高騰のおおりで諸物価の値上げが続いている。そのため、各企業とも経費節減がささやかれ、繁華街への来客数が低迷し、当ホテルの来客数にも影響している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の夏ほどタクシーの動きが悪い夏は初めてである。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・客が携帯電話を買換えるサイクルが長くなってきている。
		企業動向関連	良くなっている	-
やや良くなっている	食料品製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・3月より製品の一部値上げを行った、仮需要やその他の影響が、すぐには売上には現れてこなかったが、先月ごろから次第に売上高に現れてきた。
変わらない	農林水産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・中国産食品問題等による国産志向の高まりから、加工メーカー用の納品は相変わらず好調である。ただし、スーパー関連等は諸々の値上げで消費者の防衛意識が強く、あまり伸びていない。
	農林水産業（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・飼料価格が上がっているため、仕入価格がじわじわ上がっている。
	窯業・土石製品製造業（取締役）		取引先の様子	・景気は良くなっているとはいえないが、少しずつ燃料の高騰が落ち着いてきており、中小企業の話を見ると、大体横ばいになってきたということである。
	輸送業（従業員）		受注量や販売量の動き	・前年に比べ、受注量及び出荷量が3～4割落ち込んでいる。このような状態が長く続くなかで物価も上がっており、この傾向はまだ続く。
やや悪くなっている	金融業（従業員）		受注価格や販売価格の動き	・会員の利用金額が前年比約10%減少しており、利用者数も減少している。
	金融業（得意先担当）		取引先の様子	・直近でも倒産件数が依然高止まりしており、かなり厳しい状況が続いている。
	一般機械器具製造業（経営者）		受注量や販売量の動き	・受注量を見ると、半導体、自動車関連の設備投資で少し景気が悪くなっている。
	電気機械器具製造業（経営者）		受注価格や販売価格の動き	・価格が30～40%位下がっている。売上も下がり、収益性が低下している。燃料高が経営を圧迫している。
	輸送用機械器具製造業（経営者）		それ以外	・原油や原材料の価格高騰による物価上昇のため、すべての物やサービスが値上がりしている。しかし、その費用上昇分は客先には認めてもらえない。
やや悪くなっている	建設業（総務担当）		取引先の様子	・前期の決算が終わり、銀行に融資の相談に行くが、売上高に対する借入比率が高く、良い返事をもらえない。以前の設備投資の借入が負担となってきた。売上が低迷していることが原因である。
	輸送業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・値上げの影響で荷動きが非常に悪くなっている。
	通信業	受注価格や販売価格の動き	・官公庁は競合が激しく、入札価格が採算に合わない。民間は受注価格が安いので採算性が悪く、受注に苦労している。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・原油、原材料価格の高騰で企業の仕入価格が上昇しており、増加運転資金の申出が増えている。一方で、仕入価格上昇分の価格転嫁は進んでおらず、収益性は厳しくなっている。
		金融業（営業担当）	それ以外	・給与所得者を中心に消費者金融及びクレジット会社のキャッシング等、高金利ローンを利用している個人客が低金利ローン商品へ借り換えを申し込み、個人無担保ローン残高は増加している。申込金額は100～300万円が中心である。改正貸金業法と物価の上昇の影響も考えられる。
		不動産業	競争相手の様子	・大手マンション販売業者・大手デベロッパーの破たんや、それに伴う不良債権問題等も起きている。建築費上昇により販売価格を上げると売れず、売れないと価格を下げることとなる。売れ残りがあっても次を建てなければいけない、という状況である。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・暑さと北京オリンピックの影響で、人の動きがなかった。販売量がどこも厳しいようである。
		経営コンサルタント	受注価格や販売価格の動き	・焼酎の売上が下落傾向となった。より安価な焼酎に移行している。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	取引先の様子	・新規の引き合い件数が、取引先の設備投資の延期、中止などに伴い減少している。また、取引先の倒産や延滞等の件数も徐々に増加傾向にある。
	悪くなっている	繊維工業（営業担当）	それ以外	・とにかく物が売れていない。安価な物を買っているショップなどは見直されているらしく、忙しい。その方面しか売れない。
		家具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・地方大手のゼネコンの倒産が相次いでいる。建築資材の高騰と確認申請の遅れも影響している。マンションの販売も不振続きの様子で、マンションデベロッパーも資金繰りが悪化している。そうしたなかで銀行の貸し渋り、貸しはがしがあり、更に状況が厳しくなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	取引先の様子	・消費の低迷、天候の変動が影響し、商社からの今月の発注が悪く、前年の半分ほどしか受注がない。同業者も同じ状況で、大変苦慮している。
		鉄鋼業（経営者）	取引先の様子	・取引先において与信の問題が大きくクローズアップされており、今後デベロッパー・ゼネコンなどを中心に倒産が相次ぐことが懸念される。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・電子部品向け金型は全般的に非常に落ち込みが大きく、前年の3～4割減で推移している。また、半導体装置向けの精密機械部品も動きが非常に悪い。大手企業、中堅企業共に減少しており、絶対量の確保が非常に難しい状況である。
		金融業	取引先の様子	・建設業、不動産業の倒産が増加している。そのため、現在営業中の企業に対しても倒産するのではないかと取引先が不安を感じている。また、これまで良かった製造業も今後の見通しは悲観的なケースが多い。
		金融業（営業職 渉外係）	取引先の様子	・サブプライムローン問題、資材・原油高騰のあおりを受け、企業業績は低迷している。特に不動産、マンション販売会社、建設業者の倒産が相次いでいる。パブル崩壊の再来に近い状態である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない			
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・周辺からはあまり景気のいい話が出てこない。企業、個人のいずれも必要以上の投資をしていない。物価の上昇によるものである。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・依然として派遣会社への注文は少ない。後任を必要とせず、今いる人数で対応する企業が多い。今後、人員削減する企業もありそうである。
求人情報誌製作会社（編集者）		それ以外	・同業大手が九州地方版から撤退し、福岡に資本を集中させている。福岡都市圏での競争が一段と厳しくなった。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		周辺企業の様子	・広告出稿の減少がより一層顕著になってきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・原油高騰の影響が大きく、今後もマイナス要因となる。ある自動車関連業者の団体が、原油高騰への危機感に関する1ページの意見広告を新聞に掲載していた。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・7月の新規求人数は3か月前に比べて5.9%増加したが、前年比では21.3%減と12か月連続の減少である。下向き感が強くなっている。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・7月までの新規求人数は前年比減の状態に推移しており、数にして月平均200人近く、率にして5.9%の減少が続いている。雇用形態別に見ると、パート求人はわずかな増加となっているが、一般求人の減少幅が大きく、数にして月平均250人あまり、率にして11.7%の減少が続いている。
		民間職業紹介機関(社員)	求人数の動き	・オフィスの事務派遣に対する需要減が止まらない。九州に支店を構える企業の傾向として、九州地区の支店は営業関連のみの部隊とし、事務関連業務は関東、関西で集中管理をする仕組みを作り、支店等現場での事務作業を削減する動きになっている。一方で、コールセンター、受付センターなどコアではない業務をアウトソースする傾向が出てきている。
		学校〔専門学校〕(就職担当)	求人数の動き	・内定している企業の内定取消しがみられる。
		学校〔大学〕(就職担当者)	求人数の動き	・求人・求職活動のピークを過ぎ、求人票の受理件数は3か月前と比べ大幅に下回った。前年比でも減少しており、採用側の求人意欲の低下が現れているものと危惧している。
	悪く なっている	人材派遣会社(社員)	採用者数の動き	・派遣終了企業が続出している。各企業は人員整理をするため、まず派遣人数の調整を行っている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・例年8月は受注案件が少ないが、例年以上に事務系の案件が少なくなっている。
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	求人数の動き	・転職者市場の求人数が急減している。インターネット・チラシ・新聞とも苦戦気味である。
		職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数をみると、前月比では9.1%増となったものの、前年比では26.4%減と大幅に減少した。前年10月以降、連続して前年を下回っている。
		民間職業紹介機関(支店長)	求人数の動き	・求人数は7月に引き続き前年割れしている。需要減少、競争激化、価格下落傾向が同時に起きている。

#### 11. 沖縄(地域別調査機関：(財)南西地域産業活性化センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・中高年の男性客が増えている。また、以前は購入商品2、3個を手で持つ客が多かったが、最近はお客を持って大量に買う客が多い。
		観光型ホテル(商品企画担当)	販売量の動き	・前年に比べ台風の影響が無かったため、稼働率も順調に推移した。現在のところ9月も前年の受注を上回っている。
	変わらない	通信会社(店長)	販売量の動き	・3か月前は夏季の新商品が出る前なので、買い控えが目立ったが、今月は家族での来店も多く、前月後半からの好調を維持し販売が好調である。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・前年の後半から消費の低迷は継続している。3か月前よりも大きく悪化しているとはいえないものの、改善もみられない。
		コンビニ(エリア担当)	お客様の様子	・タスポ効果で来客数は大きく増加している。ただし、欲しいものがあれば買うが、余計なものは買わない。加えて安価な商品への移行が目立つ。このような傾向がずっと続いている。
		観光型ホテル(営業担当)	単価の動き	・5月のゴールデンウィークで取りこぼしたが、6月から順調に推移している。特に8月は客室単価の目標をクリアし、前年より2,000円ほどアップしている。
		観光名所(職員)	来客数の動き	・当施設の利用者数は、3か月前は前年同月比で112.6%、今月は8月24日現在で同106.4%とやや低い伸びとなっている。しかし、景気が悪くなっているとまではいえない。来園者の大半は家族旅行である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・本士のゴルファーが増加しているわけではないので、現在は各ゴルフ場でプレイ料金の引き下げによって、パイの奪い合い状況にある。例年この状況で何らかの打開策が必要であるが、なかなか妙案が無い。
	やや悪くなっている	衣料専門店（経営者）	お客様の様子	・財布のひもが固く、気に入った物が2着あっても1着だけにするなど、必要な物だけを購入する傾向にある。ぜいたくはしないようにしている。
		家電量販店（総務担当）	販売量の動き	・オリンピックや甲子園でTV需要は盛り上がったが、中盤以降は厳しくなっている。
		家電量販店（従業員）	単価の動き	・オリンピック需要も期待したほど商品は動かず、最悪の結果となっている。購入客にしても価格重視で、幾らかでも安くとの思いから値切る。経済の悪循環が垣間見られた。
		その他専門店【書籍】（店長）	来客数の動き	・繁忙期にもかかわらず、来客数は前年比で5%減少している。買上点数もそれに伴い減少傾向にある。コミックの売上減が一番大きい。
		その他のサービス【レンタカー】（営業担当）	単価の動き	・稼働件数は前年比で微増の状況にはなっているが、ガソリン代の高騰で低排気量の低価格車の予約が多く、稼働単価の下落につながっている。
	悪くなっている	その他専門店【楽器】（経営者）	販売量の動き	・夏休み・夏祭り・旧盆で盛り上がり感は多少あったが、来客数、売上共に前年よりは減少している。
		その他飲食【居酒屋】（経営者）	来客数の動き	・例年よりも、前半の来客数が悪い。都心部の店舗は旧盆後から盛り返して95%ぐらいにはなっているが、車を使う郊外型の店舗は例年の60%ぐらいで全く来客数が取れていない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品生産業（管理部門）	それ以外	・原料肉類、副資材類、光熱費、燃料費は継続して高騰し経営を圧迫しているが、それ以上に円高効果と輸入商品の売上増が貢献している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・仕事の案件依頼が増えており、何件かは契約締結に至っている。前月までは案件依頼はあるものの契約には至らなかった。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合い件数及び契約件数がほぼ変わらず同じである。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・原油価格高騰の影響で荷主（食品製造業や食品雑貨問屋、建築業）へ輸送料金改定を申し入れるが、荷主も仕入れもしくは製造コストが上がっているため厳しい声が多い。
		輸送業（代表者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法や大手不動産業者の倒産、建設資材の高騰に影響され、民間工事は大きく低迷しているが、一部の地区を中心に、公共工事の土木関連が堅調で、生コンやアスファルト用砂及び砕石の受注がある。
	やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法の影響により、確認許可が遅れ販売量の低下につながっている。また原材料の高騰が収益を圧迫している。
		会計事務所（所長）	取引先の様子	・生活必需品の値上げは痛い。
	悪くなっている			
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	それ以外	・新規求人倍率は3か月前比で、0.17ポイント増加しているが、前年同月比では0.09ポイント減少し、有効求人倍率は3か月前比で0.01ポイント減少、前年同月比でも0.06ポイント減少している。
		学校【大学】（就職担当）	求人数の動き	・公務員の採用試験と大手企業の採用試験が終わり、大学も夏休みに入っている。求人も小休止状態になっている。ただ、前年に比べると、県内求人が減少している。
		学校【専門学校】（就職担当）	求人数の動き	・ある人材派遣企業より採用枠削減の要望があった。来年度は大手企業が採用手控えを見越して人員削減を始めている様子である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪く なっている	求人情報誌製作 会社（営業担 当）	求人数の動き	・日本でも最大手の企業の定期求人がこの数年で初めて止まった。関連企業や子会社も今後の見通しが不透明な状況で、求人が激減している。それに伴い求職者の就職形態も他職種へ変更せざるを得ない状況になっている。